الكويت في 23 / 05 / 2021

السيد / حسن عبد الرحمن السركال المحترم
الرئيس التنفيذي
سوق دبي المالي
دبي – الإمارات العربية المتحدة

تحية طيبة وبعد ،،،

الموضوع : مؤتمر المحللين/المستثمرين– للربع الأول من عام 2021

بالاشارة الى الموضوع أعلاه وعملاً بمتطلبات قواعد البورصة الصادرة بموجب قرار رقم (1) لسنة 2018، نود أن نفيدكم علماً أن مؤتمر المحللين/المستثمرين للربع الأول من عام 2021 قد انعقد في تمام الساعة الثانية (وفق التوقيت المحلي) من بعد ظهر يوم الخميس الموافق 20 مايو 2021 عن طريق بث مباشر على شبكة الانترنت (Live webcast).

مرفق محضر المؤتمر واستعراض المستثمرين.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام و التقدير،،،

ادارة علاقات المستثمرين

P.O. Box 25418, Safat 13115 Kuwait
Tel. +965 1809 222, Fax +965 2467 9617
Agility Public Warehousing Company K.S.C.P
Commercial Registration No.: 28925
Paid Capital: KD 202,737,014.100

www.agility.com

ص.ب 25418 الصفاة 13115 الكويت
هاتف 222 1809 965+ ، فاكس 9617 2467 965+
شركة أجيليتي للمخازن العمومية ش.م.ك.ع
سجل تجاري رقم: 28925
رأس المال المدفوع: 202,737,014.100 دينار كويتي

شركة أجيليتي للمخازن العمومية
مؤتمر المحللين الهاتفي حول
نتائج الربع الأول من عام 2021

الأحد 23 مايو 2021

يرجى الإطلاع على محضر مؤتمر المحللين الهاتفي **لشركة أجيليتي**، الذي عقد يوم الخميس 20 مايو 2021 في تمام الساعة 2:00 بعد الظهر بتوقيت الكويت، لمناقشة الأداء المالي للربع الأول من عام 2021.

الحضور من شركة أجيليتي:
إيهاب عزيز - المدير المالي للمجموعة
سوريانا برجاس - مدير أول إدارة علاقات المستثمرين

الحضور من شركة أرقام كابيتال:
ريتا الجندي

ريتا: السيدات والسادة، صباح الخير ومساء الخير، وشكرًا لانضمامكم إلينا اليوم. أنا ريتا جندي وبالنيابة عن أرقام كابيتال، أود أن أرحب بكم في البث عبر الإنترنت لاستعراض نتائج أجيليتي للربع الأول من عام 2021. ويتواجد معي هنا اليوم السيد/ إيهاب عزيز - المدير المالي الأعلى لشركة أجيليتي وفريق علاقات المستثمرين في أجيليتي. ومنعًا للتأخير، سأقوم الآن بإعطاء الميكروفون إلى سوريانا بورجاس - مديرة علاقات المستثمرين في أجيليتي.

سوريانا: شكرًا لك ريتا، مساء الخير للجميع ومرحبًا بكم في البث عبر الإنترنت حول نتائج أجيليتي للربع الأول من عام 2021. سيقوم السيد/ إيهاب عزيز المدير المالي لشركة أجيليتي بتقديم شرحًا من خلال عرض توضيحي يظهر على شاشتك لمناقشة أداء أجيليتي والمستجدات الرئيسية التي حدثت خلال هذا الربع. سوف نتلقى جميع أسئلتكم في مربع الدردشة والتي سنتناولها في نهاية الجلسة. قبل أن أنقل الميكروفون إلى إيهاب، أود أن ألفت انتباهكم إلى نص إخلاء المسؤولية المدون في الصفحة الثانية. ونظرًا لأن هذا العرض قد يحتوي على البيانات لتطلعات مستقبلية، فإن مثل هذه البيانات تخضع للمخاطر وعدم اليقين. أرجو منكم أخذ لحظة لقراءة هذا النص، وبعد ذلك سأنقل الميكروفون إلى إيهاب. شكرًا لك.

إيهاب: شكرًا لك سوريانا ومساء الخير للجميع. سأحاول اليوم أن أستعرض معكم جدول أعمال مختلف إلى حد ما عن مؤتمرات المحللين عبر الإنترنت الربع سنوية المعتادة. سأحاول تناول الصفقة بين دي أس في (DSV) والخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة (GIL) وإعطائكم تقديم لمحة عامة عنها وعرض جوانبها المختلفة، راجيًا من خلال عرضي التوضيحي أن أجيب على أكبر عدد ممكن من الأسئلة بخصوص الصفقة واقتصادياتها وأيضًا كيف سيتم ادراج الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة (GIL) في بيانتنا المالية والمسوغ المنطقي الاستراتيجي والمالي للادارة لتنفيذ هذه الصفقة والقيمة الكامنة التي تحققت بالفعل لمساهمينا حتى الآن والتي قد تمضي قدمًا. لذلك فقد يكون ذلك كثيفًا ويشكل جزءًا كبيرًا. وأعتقد أنه من المهم التطرق لذلك، وفيما بعد سوف نتطرق لأهم الجوانب المالية للربع الأول من عام 2021 والتي ستكون عرضًا عاديًا كما فعلنا بالسابق.

ملخص المحاور الرئيسية لصفقة دي أس في (DSV) والخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة (GIL): كما قد تكونوا قرأتم من خلال الإعلانات والأخبار المختلفة، فقد قمنا ببيع أعمال (GIL) الخاصة بنا، والتي تمثل ذراعنا للخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة، إلى دي أس في (DSV) مقابل حوالي 19.3 مليون سهم. جزء من الصفقة هو أننا سنقوم بتعيين عضو مجلس إدارة واحد من أجيليتي في مجلس إدارة دي أس في (DSV). ونتيجة لذلك، ستكون أجيليتي أيضًا ثاني أكبر مساهم في دي أس في (DSV). وتجدر الإشارة أن دي أس في (DSV) هي شركة تتجاوز قيمتها حاليًا 50 مليار دولار أمريكي، لذا فهو استثمار ضخم للغاية. ولقد تضمنت شروط الصفقة كما في تاريخ الإعلان استبدال (GIL) التي تم تقدير قيمتها الاجمالية بمبلغ 4.2 مليار دولار أمريكي، وذلك يشمل صافي الدين كما في مارس 2021 وقيمة سوقية بحوالي 4.1 مليار دولار أمريكي، مقابل أسهم في دي أس في (DSV) وأعتقد أنه كما في تاريخ هذا اليوم، زادت هذه الأرقام فعليًا وأعتقد أن قيمتها الاجمالية اليوم تبلغ حوالي 4.7 مليار دولار أمريكي وقيمتها السوقية حوالي 4.6 مليار دولار أمريكي. ومع أن هذا التذبذب في سعر السهم ليس بالضرورة أمرًا هامًا بالنسبة لنا، لكنني أعتقد أنه يمنحنا أيضًا بعض الراحة بأن الصفقة لاقت استحسانًا من السوق ونأمل أن يكون هناك زيادة في القيمة مستقبلاً.

فيما يخص كيفية ادارج هذا الاستثمار في البيانات المالية، أعتقد أنني تلقيت بعض الأسئلة حول ذلك. لذلك، بما أن توقيع الصفقة كان بعد 31 مارس، فإنه يتم دمج أرقام (GIL) للربع الأول في السياق الاعتيادي. وبناء عليه فإن الأرقام التي ستشاهدونها اليوم ستشمل جميع أرقام (GIL) في السياق الاعتيادي، سطراً بعد سطر. من الآن ولحين الإغلاق، والذي يتوقع أن يكون في الربع الثالث من عام 2021، سنقوم بالإبلاغ عن أرقام (GIL) الخاصة بنا وفقًا للمعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 5، باعتبارها أرقام موجزة. لذلك في كل بيان من البيانات المالية، سيتم تلخيص أرقام (GIL) وليس المدمجة سطراً بعد سطر. وبعد الإغلاق، سنقوم بإلغاء أرقام (GIL) واستبدالها بقيمة أسهم دي أس في (DSV) التي سنستلمها، ومقدارها 19.3 مليون سهم. وسيتم تحديد قيمة تلك الأسهم عند وقت الإغلاق، وعندها سنقوم بتسجيل الأصول في بياناتنا المالية، وهدفنا

كإدارة هو التعامل مع ذلك بموجب المعيار الدولي للتقارير المالية رقم 9 والذي سيتم تصنيفها على أنها أصول مالية تقيم وفقًا للقيمة العادلة، حيث سيتم تصنيف أي تغيير في القيمة العادلة لذلك الأصل، بعد الإغلاق، باعتباره حقوق ملكية وليس من خلال بيان الربح والخسارة، وذلك لتقليل التباين وتقليل الضوضاء الناتجة عن التحرك قصير الأمد لسعر السهم صعودًا أو هبوطًا ضمن بيان الربح والخسارة الخاص بنا. وبناء عليه، أعتقد بأن ذلك سيكون أسلوب المعالجة المفضل لدينا ولكن كما قلت، فهذه هي النية فحسب ونحن نستكشف إيجابيات وسلبيات هذه المعالجة والتي حتمًا ستخضع للموافقة النهائية لمجلس إدارة.

من حيث التوقيت وحسب ما قلت، فمن المتوقع أن يكون في الربع الثالث وأريد فقط أن أوضح أننا وقعنا الاتفاقيات الملزمة لكلا الطرفين وما يحدث الآن بين مرحلة التوقيع والإغلاق هو تصريح مكافحة الاحتكار، وموافقة مساهمين أجيليتي حيث حدد الأحد المقبل موع انعقاد اجتماع الجمعية العامة غير العادية للتصويت على تلك الصفقة. وبمجرد الانتهاء من هذا وننتهي من التسجيل، عندئذ سيحدث الإغلاق. التوقعات تشير أن ذلك سيكون في الربع الثالث، ولكننا نعمل بجد على كلا الجانبين لتسريع الجدول الزمني وتنفيذ الإغلاق في أقرب وقت ممكن.

الميزة الأخرى للصفقة مع دي أس في (DSV)، بالإضافة إلى بيع (GIL) مقابل 19.3 مليون سهم، هي أننا وافقنا على التعاون في اتفاقيات أخرى تغطي الأعمال الأخرى التي لدينا مع شيبا (Shipa) بشكل خاص، وهي منصتنا اللوجستية الرقمية التي تتضمن شيبا للشحن وشيبا للتوصيل وأيضًا شيبا للتجارة الإلكترونية. وبالتالي فإن جزء من الصفقة هو أننا منخرطون في مناقشات حاليًا مع دي أس في (DSV) لضبط ووضع الشروط والأحكام حول كيفية حدوث هذا التعاون وكيف سيعمل في المستقبل. وبالطبع، سيتم تنفيذ بطريقة حيادية وفي مصلحة كلا الطرفين ، وهو بالفعل ما يحدث حاليًا. بالإضافة لذلك، نظرًا لقدرتنا القوية في المجمعات اللوجستية، فإننا نستكشف كيفية عمل ذلك مع دي أس في (DSV)، وبشكل خاص في الشرق الأوسط وأفريقيا والهند. وأعتقد أن هذا يمثل تضافر إضافي جنبًا إلى القيمة التي ستعود بالفائدة على مساهم أجيليتي.

أعتقد أن السؤال الأول هو لماذا يتم بيع (GIL)، وبرأي فإنه يمكنكم النظر للصفقة بطرق مختلفة. يمكنك النظر إليها على أنها عملية بيع لـ (GIL) وأيضًا يمكنكم النظر إليها على أنها مقايضة للأصول وذلك في الواقع وجهة النظر المفضلة التي أود أن أنظر إليها لأننا لم نتخارج من هذه الصناعة فعليًا. لقد استبدلنا حصتنا الكاملة ونسبتها 100٪ القائمة في عمل تجاري صغير، وهي (GIL)، إلى حصة أقلية، ولكن مع مقعد في مجلس الإدارة وأصبحنا ثاني أكبر مساهم في شركة أكبر بكثير وهو دي أس في (DSV). وهكذا، فإن المسوغ المنطقي للقيام بهذه المقايضة بالنسبة لي هو واحد، هذه الصناعة تتطلب نطاقًا واسعًا ونحن امتلكنا (GIL) منذ عام 2005 وقمنا بالعديد والكثير من العمل سعيًا لتحسين الكفاءات التشغيلية كما أننا استثمرنا في التكنولوجيا. لقد فعلنا العديد من الأمور على مدار الخمسة عشر عامًا الماضية لامتلاك هذا الأصل. وحاليًا، نحن ندرك أن الصناعة مجزأة للغاية من الناحية الهيكلية، وبالنظر إلى حجمنا وقدرتنا، فمن الصعب للغاية إجراء تغيير جذري. نعم، سيكون لدينا تحسن في أرقامنا، ولكن هذا التحسن أيضًا لا يكفي لإيجاد القيمة التي نطمح لتحقيقها.

وأعتقد أننا توصلنا لإدراك أن امتلاك الأصول على أساس مستقل هو على الأرجح أسوأ وضع يمكن أن نحصل عليه على المدى الطويل. ولذلك بحثنا في خيارات أخرى، خيارات غير عضوية، للنمو وتحسين الإنتاجية وإيجاد قيمة للمساهمين. وكما تتذكرون، فقد دخلنا في مناقشات مع بانالبينا (Panalpina) للقيام بذلك ولكن لسوء الحظ لم ينجح الأمر. لذلك ونظرًا للأمور الهيكلية الأساسية التي تواجهها الصناعة، وحيث أن الصناعة مجزأة تمامًا وتنافسية للغاية، أعتقد أن جميع اللاعبين اللوجستيين الصغار والمتوسطين مثلنا سيجدون أنفسهم في وضع صعب للغاية للمنافسة والاستمرار في إيجاد قيمة للمساهمين على المدى الطويل، فالوضع العام يتغير بشكل مستمر. كما أن مستوى الاستثمار الذي احتجنا للقيام به في التكنولوجيا كبير، الأمر الذي أبطأ الأداء لعدة سنوات، وهذا بمثابة نوع من الحلقة المفرغة. لذا، أعتقد أن الدمج هو الإجابة الصحيحة، على الأقل هو الإجابة الواضحة في الوقت الحاضر، بالإضافة إلى العديد من الأشياء الأخرى، ولكن بالتأكيد دمج

الأعمال هو الحل. لقد حاولنا القيام بذلك، ولكن لم ننجح، وأعتقد أننا توصلنا لإدراك أنه ربما يكون من الأفضل الانضمام إلى أحد أفضل المشغلين في هذه الصناعة وهو أحد أفضل مديري الخدمات اللوجستية في العالم، بل وأحد أنجح شركات الدمج في هذا المجال، وبالتالي قدمنا الدعم وعملنا جاهدين للمضي قدمًا في الصفقة. الأمر الثاني في هذا هو لماذا دي أس في (DSV) تحديدًا ولماذا لا يوجد أي طرف آخر؟ لماذا لا يكون مستثمر مالي، لماذا لا يوجد مستثمر استراتيجي آخر؟ أعتقد أنه يجب عليكم النظر بعناية في سجلات مسار دي أس في (DSV) وما استطاعت القيام به. إن دي أس في (DSV) شركة مصنفة فئة أ من قبل أس أند بي (S&P) وموديز (Moodys)، وإذا نظرت حقًا إلى أدائها التشغيلي ستجد أنها متفوقة. أحد المقاييس التي أريد التأكيد وإلقاء نظرة عليها، هي نسبة التحويل لدى دي أس في (DSV)، تبلغ نسبة التحويل اليوم حوالي 40٪ للمجموعة ككل، وبالنسبة للخدمات الجوية والبحرية فهي تصل إلى حوالي 50٪. وهذا فعليًا هو العائد قبل احتساب الفوائد والضرائب مقسومًا على صافي الإيرادات. بعبارة أبسط، فهم قادرون على تحقيق حوالي 40 سنتًا لكل دولار من حيث صافي الإيرادات. وبالنسبة إلينا، فإن حالة (GIL) قد تغيرت على مر السنين، حيث انخفضت النسبة إلى 7٪ تقريبًا وحاليًا ومع الطفرة في الصناعة وعائدات الشحن الجوي وصلت إلى 20٪ تقريبًا.

لذا باختصار، فإن دي أس في (DSV) قادرة على استخراج ضعف ما نستخرجه من كل دولار من صافي الإيرادات وهذا بالطبع يمثل رافعة تشغيلية كبيرة للغاية وانعكاسًا لبيئتها التشغيلية المتينة. وبالمناسبة، لا يتم مقارنتها بنا فقط، حتى لو قمتم بمقارنة نسبة التحويل هذه مع اللاعبين الكبار فهي لا تزال متفوقة عليهم أيضًا. والسبب في ذلك هو انعكاس لنظام تكنولوجيا المعلومات لديها وثقافتها، وعقليتها التشغيلية، ومن المدهش حقًا أن نرى كيف تطورت على مدى السنين. ثانيًا، أعتقد أن النقطة الحاسمة للغاية هي أنه إذا كنتم تعتقدون أن الصناعة ستستمر في الانصهار والاندماج، فمن المحتمل أن تكون دي أس في (DSV) هي وكيل الشحن الوحيد، واللاعب اللوجستي الوحيد الذي يمكنه تنفيذ هذا الدمج وإنجازه بنجاح. وهذا ليس بسبب عامل واحد بل العديد من العوامل التي تتضافر معًا، بالاضافة الى سجلها الحافل. فلقد قاموا بدمج العديد من الشركات، صغيرة ومتوسطة الحجم وأيضًا شركات كبيرة، وكان آخرها شركة بانالبينا (Panalpina)، التي إذا نظرت إلى حجم خدماتها الجوية والبحرية تجد أن بانالبينا (Panalpina) كانت أكبر من دي أس في (DSV)، وقد نجحوا في دمج ذلك. والشركة قادرة على التنفيذ بعد إجراء الدمج، وتحقيق ثروة كبيرة في فترة زمنية قصيرة نسبيًا. لذلك عندما تأخذون بانالبينا (Panalpina) كمثال، أعتقد أنها أعلنت عن تحقيق حوالي 600 مليون دولار أمريكي نتيجة للتآزر مع بانالبينا (Panalpina) وكان ذلك في غضون عامين اثنين فقط.

وعليه، فإن القدرة على الدمج هذه هي بالتأكيد ميزة تنافسية، في حال أنكم تفكرون حقًا في الجدوى على المدى الطويل وأيضًا الآفاق طويلة الأمد للصناعة، وفي حال أنكم تعتقدون أن الدمج سيستمر، أعتقد أنكم تريدون أن تكونوا مع دي أس في (DSV) لفعل ذلك بدلاً من القيام به بمفردكم أو مع جهة أخرى لم يسبق لها فعل ذلك بالماضي.

والسبب الثالث هو أن (GIL) تحمل معها جوانب تكميلية جيدة لـ دي أس في (DSV) من حيث الجغرافيا. نحن لنا تواجد أكبر في الشرق الأوسط، وهذا سيمثل قوة إضافية للكيان المشترك. كما أن لدينا حصة كبيرة في آسيا، وهذا من شأنه زيادة وتعزيز مكانة دي أس في (DSV) في آسيا. بالإضافة لذلك، لدينا أيضًا بعض القدرات اللوجيستية تتعلق بالمواد الكيميائية وتنظيم المعارض والفعاليات، وكذلك الأدوية، والتي أعتقد أنها ستعزز أيضًا من مكانة الكيان المشترك. وبالتالي، هذا يوفر أيضًا بعدًا إضافيًا لهذه الصفقة. كما أن دي أس في (DSV) تعرض قيمة عالية لـ(GIL)، وأعتقد أنها قادرة على فعل ذلك بسبب قدرتها على الاندماج. لن تستطيع أي جهة أخرى أو مستثمر مالي أو مستثمرون استراتيجيون تقديم مثل هذه القيمة بشكل مريح بدون القدرة على الاندماج والثقة في القدرة على الاندماج. وأعتقد أيضًا أن هذه الصفقة تعود بالفائدة للطرفين أي بالنسبة لنا وكذلك بالنسبة لـ دي أس في (DSV) لأنه نظرًا لسجلهم الحافل وثقتهم وثقتنا بسجلهم الحافل، تم إبرام هذه الصفقة حسب رأي الخاص.

النقطة الأخيرة كما أوضحت سابقا هي العلاقة التي لا تتوقف عند مستوى (GIL) والمستوى اللوجيستي، هناك مجالات أخرى للتعاون، كما سبق وأشرت فهناك شيبا للشحن، وأيضًا المجمعات اللوجيستية وكذلك التكنولوجيا التي نستكشفها معًا. وأعتقد أن هذه العلاقة لديها قيمة اضافية في المستقبل خارج الصفقة اللوجستية وهي (GIL). ولذلك أعتقد أنني متفائل أيضًا بأن هذا سيحسن ويعزز تحقيق قيمة لنا في الجوانب الأخرى لأعمالنا في المستقبل.

الشريحة التالية هي فقط لتوضيح أن هذه الصفقة ستنقل كل من دي أس في (DSV) وأجيليتي، وهي الكيان المشترك، إلى المركز الثالث من حيث الإيرادات. وبالتالي سيكون الكيان المشترك ثالث أكبر كيان من حيث الإيرادات حسب بيانات 2020 و لاعب لوجيستي عالمي بعد دي أتش أل (DHL) وكويهني ناجيل (Kuehne Nagel).

ومرة أخرى، كما ذكرت أنفًا، فإن سعر السهم يرتفع للأعلى ويهبط للأسفل، وربما نتجادل بأن الأسواق عند تقييم مرتفع جدًا في الوقت الحاضر، أعلى بكثير من المستويات التاريخية وهذه ليست مشكلة بالنسبة إلى دي أس في (DSV). فإنها في الواقع اداء السوق بالاجمال في كل مكان. ولكن إذا وضعتم ذلك جانبًا ونظرتم إلى قوة الكسب الأساسية وجودة الإيرادات واتساقها، أعتقد أنكم ستحصلون على صورة عن سبب اختيار هذه الشركة وأن مستقبلها سيكون في أيدي أمينة، وأن هذا أصل قوي للامتلاك على المدى الطويل. لقد تمكنوا من زيادة ربحية السهم بنسبة 16٪ بمعدل نمو سنوي مركب، وتمكنوا تقريبًا، خلال العشرين عامًا الماضية، من زيادة أرباحهم بمقدار 20 ضعفًا. ولذلك فإن هذا النوع من السجل وهذا النوع من الأداء هو الذي يمنحنا الثقة بما يتجاوز سعر السهم وما وراء تقييم الأسهم في وقت معين، الأمر الذي يمنحنا الثقة بأننا اتخذنا القرار الصحيح، ونحن نعمل بجد معهم لتحقيق المزيد من القيمة في المستقبل معًا.

تهدف هذه الشريحة إلى الإجابة عن الأسئلة المتعلقة بأداء (GIL)، لأنكم ستشاهدون لاحقًا في العرض التوضيحي، وربما لاحظتم خلال أرباع السنة الماضية أن (GIL) كان أداؤها ممتاز جدًا، وكانت الأرقام تنمو بشكل جيد للغاية. ولأول مرة بدأنا نشهد نموًا ثنائي الرقم في صافي الإيرادات، وأن الإيرادات والربحية تتزايد بشكل كبير. لذلك أعتقد أن السؤال أيضًا هو لماذا يتم بيع الأصول عندما يكون أداؤها جيدًا؟ وهنا لدي تعليقين أود سردهما. أولاً، هناك علامة استفهام حول استدامة مثل ذلك النمو المرتفع، ليس فقط بالنسبة لـ (GIL) ولكن للصناعة بأكملها. يمكنكم إلقاء نظرة على (GIL) اليوم من حيث نموها وبالتأكيد نحن سعداء ومسرورين بذلك، ولقد قام موظفونا بعمل رائع للغاية على مدى العامين الماضيين مما وضع (GIL) في مكانة جيدة في الصناعة خاصة لأن النمو لم يكن بنفس القدر للجميع. ولذلك تقوم (GIL) بعمل رائع بالنظر إلى حجمها. ولكن هناك السؤال المتعلق باستدامة هذا الاداء - هل ذلك المستوى من الربحية ونمو السوق ذو طبيعة مستدامة بعد جائحة كوفيد؟ وكيف سيكون حالها لاحقًا؟ فقد يستمر الأمر كذلك وآمل أن يستمر، ووجهة نظري الأخرى، فنحن لا نتخلى عن ذلك أو نتخارج من الصناعة، ونحن لا نبيع ذلك مقابل مبلغ نقدي من الممكن أن يكون مبلغاً راكدًا أو يبقى في حساباتنا المصرفية ولا يحقق أي عوائد تقريبًا أو ربما معدلات فائدة سالبة. نحن فعليًا استبدلنا ذلك بأصول متساوية، إن لم تكن أفضل وأكبر، وفي نفس المجال، ويمكنكم النظر إلى معدل نمو دي أس في (DSV) بالرغم من حجمها. إنه أمر مثير للإعجاب ومرة أخرى إذا نظرتم إلى معدل التحول، الذي كنت أتحدث عنه منذ بضع دقائق، ستدركون أن كل دولار تحققه دي أس في (DSV) تحصل منه في المقابل على نسبة 39.4%، بينما (GIL) تحصل على نسبة 20.1%. وعليه فأنا أفضل أن أضع صافي الإيرادات البالغة 256 مليون دولار في الربع الأول من عام 2021 مع دي أس في (DSV) وتحقيق ضعف ذلك بدلاً من أن أكون بمفردي، مع الإبقاء على كل شيء لآخر بشكل متساوٍ.

وبناء عليه، آمل بأن نكون قد غطينا المسوغ المنطقي وسبب أهمية هذه الصفقة وماهية عناصرها المختلفة. والآن سأنتقل للإجابة ربما على المجموعة الثانية من الأسئلة بخصوص حجم (GIL)، ما الذي نتخلى عنه كمساهمين ومستثمرين وشركة في مقابل تلك الأصول، هناك صعوبة في الإجابة على هذا السؤال، والتي يفترض أن تكون إجابة مباشرة، وهي أن جائحة كوفيد قد حرفت أو غيرت المشهد بالنسبة للحجم النسبي لـ (GIL) قياسًا لحجم أعمال المجموعة برمتها. لذلك فإن ما سنحاول القيام

به هنا هو تزويدكم بأكبر قدر من المعلومات والرؤية حتى تتمكنوا من النظر إليها من زاويتكم لأن هناك العديد من الطرق التي يمكنكم من خلالها النظر إليها، وهناك الكثير من التفسيرات المحتملة التي يمكنكم استخلاصها من ذلك، ولكنني سأبذل قصارى جهدي لعرض تلك الصورة لكم، وبعد ذلك يمكنكم الوصول إلى استنتاجكم الخاص بشأنها.

وهكذا، فقد حاولنا في الشريحة الأولى وضع مقاييس مختلفة مثل الإيرادات وصافي الإيرادات والأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء (EBITDA) وكذلك صافي الدخل. وبدلاً من تناول عام واحد، أخذنا الأرقام على مدى السنوات الست الماضية من 2015 إلى 2020، مشتملة على العام 2015. وأخذنا متوسط كل مقياس وحاولنا أن نقول في حال أنكم أخذتم بوجهة النظر على المدى المتوسط ، فإن (GIL) من حيث الإيرادات تمثل حوالي 75% من عائداتنا؛ ومن حيث صافي الإيرادات تمثل 55%، والأرقام في الأعلى هي متوسط السنوات الست الأخيرة كما ذكرت. إذا نظرتم إليها من منظور الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء (EBITDA) فإن (GIL) تمثل 26% تاريخيًا، وإذا أخذتم الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب (EBIT) فهي تمثل حوالي 20% من إجمالي الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب (EBIT). وإذا أخذنا الأرباح الصافية فإن (GIL) تمثل حوالي 15%. وبناء عليه ولسوء الحظ، لا يمكنني تقديم إجابة واحدة حول مقدار ما تمثله (GIL)، وأنا أحاول فقط أن أجعلها شفافة قدر الإمكان، وبعد ذلك يمكنكم وضع فرضياتكم وتفسيركم.

هذا هو أحد وجهات النظر وهو متوسط السنوات الست الماضية. الآن قد تقولون، حسنًا أنا لا أهتم بالماضي، بل اهتم بالفترة الزمنية الحالية، وهي اليوم، فما هي الحال اليوم؟ ثم ننتقل إلى الشريحة التالية التي تعرض نفس المقاييس. ولكن، نحاول المقارنة بين عامي 2019 و 2020، والسبب في ذلك هو توضيح تأثير جائحة كوفيد لأنكم إذا نظرتم إليها من منظور الإيرادات، أعتقد أن الاختلاف ليس كبيرًا. ويمكنكم ملاحظة أن مساهمة إيرادات (GIL) ارتفعت من 71% إلى 75%. وذلك خلال فترة تفشي جائحة كورونا، أي من 2019 إلى 2020، كان أداء (GIL) أعلى من المعدل بينما كان أداء والقطاعات الأخرى غير المرتبطة بـ (GIL) أقل من المعدل. والآن، إذا نظرتم إليها من منظور صافي الإيرادات، مرة أخرى، فقد ارتفعت من حوالي 51% إلى 57% وذلك بسبب الأداء العالي لـ(GIL) والأداء المتدني للقطاعات غير المرتبطة بـ (GIL) بسبب جائحة كوفيد، وهو ما نعتقد أنه حدث لمرة واحدة بشكل استثنائي وأن التعافي جاري بشكل جيد. وأريد فقط أن أذكركم بشيء واحد، نحن نتحدث هنا عن تمرين استراتيجي، وهي ليست عملية محاسبة فنية. نحن نحاول فقط معرفة حجم (GIL) قياسًا للمجموعة برمتها. ولهذا السبب أعتقد أنه سيكون من الخطأ أخذ فترة زمنية واحدة أو مقياس واحد والقول هذا ما يمثل حجمها. وبالتالي فإننا نؤكد ذلك، وأحاول شرح هذا الأمر بمزيد من التفصيل.

وهكذا، من حيث صافي الإيرادات، تدركون أنه بسبب ضعف أداء شركات البنية التحتية خلال فترة جائحة كوفيد، ارتفع وزن (GIL) من 51% إلى 57%. وللعلم فإن هامش صافي الإيرادات للقطاعات غير المرتبطة بـ (GIL) هو أعلى بكثير، والذي يجب أن يكون بعد الانتهاء من الصفقة وبعد جائحة كوفيد بمعدل يتجاوز 50% تقريبًا. ومن حيث الربحية كما في عام 2019 فلقد مثلت (GIL) 20 مليون دينار كويتي من أرباحنا قبل الفوائد والضرائب، وهو ما كان يمثل 18% من أرباحنا قبل الفوائد والضرائب في عام 2019. ومع ذلك، فقد ارتفع هذا إلى حوالي الثلث في عام 2020. ومرة أخرى، السبب هو ارتفاع أداء (GIL) في عام 2020 والأداء المتدني للقطاعات غير المرتبطة بـ (GIL) وذلك بسبب جائحة كوفيد وأيضًا بسبب بعض الحالات الغير متكررة مثل خسارة أصول أرض أمغرة (Amghara) بحوالي 28 مليون دينار كويتي والذي قمنا بإطفائه العام الماضي، وهو أمر غير متكرر بطبيعته. وسوف أطرح وجهة نظري لاحقًا في الشريحة التي سأشاركها معكم حول الإيرادات المتكررة المستدامة على المدى المتوسط، ولكن عند النظر إلى الأرقام، فمن الواضح أن عام 2020 له صورة مختلفة عن عام 2019، وأعتقد أن ذلك قد يثير بعض الارتباك. وفيما يتعلق بصافي الأرباح، تدركون أيضًا أن (GIL) مثلت فقط حوالي 12% من صافي دخلنا في عام 2019، ومع ذلك وبسبب تأثير جائحة كورونا على أعمال بعض شركات البنية التحتية وأيضًا انخفاض القيمة العقارية بسبب خسارة أرض أمغرة (Amghara) فقد ارتفع وزن (GIL) في العام 2020.

إذا نظرت حقًا على الأرقام المطلقة، فقد ارتفعت من 10 مليون دينار كويتي إلى 12 مليون دينار كويتي فقط. وبالتالي فإن الزيادة النسبية في الوزن منسوبة فعليًا للانخفاض في القطاعات غير المرتبطة بـ (GIL) بدلاً من التحسن الكبير في (GIL). وهكذا، فمن حيث النسبة المئوية، تحسنت (GIL) بشكل ملحوظ، ولكن من حيث القيمة المطلقة، بلغ التحسن 2 مليون دينار كويتي فقط، وبالتالي فهذه هي الصورة فيما يتعلق بالأرباح والخسائر.

وننتقل الآن إلى الميزانية العمومية، وتحديدًا القيمة الدفترية لـ (GIL) كما في نهاية ديسمبر 2020، ويرجى ملاحظة أننا استخدمنا ديسمبر 2020 لتجنب أي التباس مع الهدف المتحرك كل ربع سنة، وسنقوم بقياس هذا بمجرد الانتهاء من الصفقة حيث سنسجل الفارق ضمن بياناتنا المالية، ولكن القيمة الدفترية لـ (GIL) اليوم تبلغ حوالي 390 مليون دينار كويتي، وذلك يمثل حوالي 36% من مجموع أصولنا وحوالي 38% من مجموع المطلوبات لدينا.

الآن عندما نقوم بفصل (GIL)، سوف نعيد تقييم القيمة الدفترية عند وقت الإغلاق، وسنقوم أيضًا باحتساب قيمة الأسهم حسب سعر السوق، و سيتم تسجيل الفارق كدخل. وهذا يجب أن يزيد من حقوق الملكية لدينا.

وإذا نظرتم إلى حجم الدين، فإن (GIL) لديها معدل صافي دين الى الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء (EBITDA) سالباً ، ولذلك بصريًا سيرتفع معدل صافي الدين لدينا قياسًا للأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء الدين (EBITDA) الى 3.3 ضعف مقارنة بـ 1.6 ضعف كما في عام 2020. ونتيجة لذلك قد تتصورون أن الائتمان ونسب الرفع في الشركة ستأخذ بالتزايد، وهذا ليس صحيحًا بالضرورة وسأشرح لاحقًا سبب ذلك بمزيد من التفصيل. وأرجو منكم أن تتذكروا أننا سنحصل على أصول بقيمة 4.1 مليار دولار أمريكي من جراء بيع (GIL) وذلك في تاريخ الاعلان عن الصفقة، وهذا لا ينعكس في أي مكان في بيان الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك وإطفاء (EBITDA)، وبالتالي لدينا ما يكفي من المرونة المالية للحفاظ على المقرضين وكذلك السماح لنا بالقيام بأعمال في المستقبل.

بعد ذلك، سوف أنتقل ربما إلى قسم فرعي آخر، وهو كيف ستبدو الشركة بعد الإنتهاء من الصفقة. بمجرد إتمام إغلاق الصفقة مع دي أس في (DSV) وعندما نستبدل (GIL) بأسهم في دي أس في (DSV)، كيف ستبدو الشركة؟ أعتقد أن هذه الشريحة بالغة الأهمية، وقد لا تحتوي الشريحة على الكثير من التفاصيل، لكنني أعتقد أنها بمثابة نموذج عقلي وطريقة للتفكير في الشركة. فهذا عبارة عن شيء آخذ بالتطور كما يمكنكم أن تتخيلوا، وما زلنا نفكر في كيفية تحديد وضعية الشركة للمضي قدمًا، وما إلى ذلك. ولكنني سأحاول شرح ذلك بالمعلومات التي لدي اليوم.

في الأساس سيكون للشركة ثلاث ركائز. الركيزة الأولى هي ما نسميه الأعمال الاستراتيجية وتلك الخاضعة للسيطرة. وهذا هو بالأساس أصول بنية تحتية وأعمال اخرى نمتلكها. إذن فهذه هي كياناتنا التشغيلية الخاضعة للسيطرة. في عام 2019 وهو ما قبل جائحة كوفيد، ومرة أخرى، أذكركم بأن هذه مناقشة استراتيجية، وتمرين استراتيجي، بدلاً من محاولة إعطائكم فكرة فنية أو توقعًا للمستقبل، فأنا أحاول فقط تأطير الأشياء بدلاً من أن أكون محددًا جدًا حول هذا، وحول مقدار ما سنتمكن من تحقيقه في المستقبل. لذلك ربما أكرر نفسي هنا، لكنني أعتقد أنه من المهم أن أضع ذلك في الاعتبار. لذلك فإن هذه الشركات تقريبًا وهي أجيليتي للمجمعات اللوجيستية (ALP) وترايستار (Tristar) وناس (NAS) وأيضًا يوباك (UPAC) (باستثناء ريم مول لأنه غير خاضع للسيطرة وأيضًا لا يحقق دخلاً حتى الآن) كذلك جي سي أس (GCS) وهي أعمال جمارك، بالإضافة إلى جميع الكيانات الأخرى، مثل تلك الأصغر حجمًا، والتي لا نأتي على ذكرها هنا عادةً بالاضافة الى مصاريف الشركة الأم كل ذلك حقق في 2019 بما مقداره حوالي 104 مليون دينار كويتي من الأرباح قبل الفوائد والضرائب، أي ما يعادل 340 - 350 مليون دولار أمريكي من الأرباح المتكررة التي كانت لدينا قبل جائحة كوفيد. وإن السبب في إشارتي لما قبل جائحة كوفيد هو لأننا على قناعة بأنه على المدى المتوسط، وتحديدًا في السنوات القليلة المقبلة، سنرى تعافيًا إلى ذلك المستوى ونأمل بأن نتمكن من نمو الأعمال من هناك.

وبناء عليه، فإن جائحة كوفيد هي حدث عرضي، ونحن حاليًا نشهد بالفعل تحسنًا في الأعمال التجارية. وأعتقد أن لدينا نظرة أساسية واستراتيجية للشركات، ليس في ضوء جائحة كوفيد ولكن للفترة التي تأتي بعدها. ولذا فإن هذا الجزء يولد 104 مليون دينار كويتي أرباح متكررة، ربما يمكن أن نستخدم 100 مليون دينار كويتي من أجل الحوار من قوة الكسب المتكرر.

وبعد ذلك، الجزء الثاني الذي نسميه الأعمال الاستراتيجية غير الخاضعة للسيطرة وهذه هي جميع الأصول الاستراتيجية التي نمتلكها ولكننا لا نسيطر عليها. لذلك ستكون هذه هي حصة دي أس في (DSV) التي سنحصل عليها، وحصتنا في الشركة الوطنية (NREC)، التي حصلنا عليها منذ سنوات، وهناك أيضًا الحصة في شركة الخليج للمخازن (GWC) بنسبة 20٪، والتي تمنحنا أرباحًا سنوية، ولكنها غير مدمجة في الربحية لأنها غير مسيطرة. وكذلك ريم مول الذي استثمرنا فيه بكثافة كمجموعة على مدى السنوات العديدة الماضية، ولدينا أيضًا بعض الاستثمارات في التكنولوجيا، التي أعلنا عنها مؤخرًا، مثل هيليون (Hyliion) وغيرها. لذلك ستكون هذه هي المجموعة الثانية. ولقد قمنا بتقدير قيمة تلك الأصول، واستخدمنا منهجية تقييم مختلفة هنا. وإذا كانت هذه الاستثمارات مدرجة، فإننا نستخدم سعر السوق وقد استخدمنا هنا سعر السوق كما في 18 مايو. وإذا لم تكن استثمارات مدرجة فإننا نستخدم القيمة الدفترية، وهي فعليًا التكاليف التي لدينا في دفاترنا. ومرة أخرى، أحاول إعادة التأكيد أكثر فأكثر على أن الغرض من هذا هو التمرين الاستراتيجي وليس التقييم أو التوقع. لذلك فإن هذا الجزء من الأعمال يقدر بنحو 1.5 مليار دينار كويتي أي ما يعادل 750 فلسا للسهم، وذلك بعد خصم الدين المخصص لهذا الجزء. وسوف أعرض عليكم ما أعنيه بذلك في الشريحة التالية. وهذا الجزء الثاني.

الجزء الثالث - هناك سبب لكونها باللون الرمادي لأننا ما زلنا نستكشفها، وسوف يستغرق الأمر بعض الوقت لمعرفة ما يمكن أن تكون عليه. لذلك نحن نفكر اليوم في كيفية تحديد وضعية الشركة في المرحلة التالية من النمو. لذلك، ستكون هذه المجموعة عبارة عن استثمارات عضوية ضمن نفس الأعمال التجارية، وعمليات الاستحواذ غير العضوية والتي قد تكون مرتبطة بالمسؤلية الاجتماعية والاستدامة (ESG) والقطاعات ذات الصلة. ويمكن أن تكون أيضًا أشياء أخرى سننظر فيها. الحقيقة هي أنه ليس لدينا إجابة واضحة اليوم عن ماهية هذا ومتى سيحدث وبأي شكل وبأي حجم. لذلك احتفظت بها فقط لأبلغكم بأن هذا مجال ما زلنا نعمل على تطويره وسوف يتبلور كلما حصلنا على المزيد من الوضوح بشأن ما يتعين علينا القيام به في المستقبل.

الصفحة التالية عبارة عن ترجمة للجانب المالي للصفحة السابقة، في القسمين الأولين، ترون على الجانب الأيسر، الشركات الاستراتيجية التي نمتلك فيها حصص مسيطرة. وعلى الجانب الأيمن، هناك الكيانات الاستراتيجية التي نمتلك فيها حصة غيرة مسيطرة . لذا من الآن فصاعداً، عندما ننظر إلى الشركة وما الذي يؤثر على قيمتها، هناك ركيزتان أساسيتان، والثالثة أبقيناها رمادية اللون لأنه لم يتضح بعد ما الذي سنفعله، لذلك أنا أبقيها خارج الصورة في الوقت الحالي.

وعليه فبالنظر للجانب الأيسر من هذه الشريحة، ندرك أننا تمكنَّا من تنمية كافة شركاتنا ذات الحصص المسيطرة بمعدلات نمو كبيرة وهي تحديداً شركات البنية التحتية. حيث بلغتنمت الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب بنسبة 17% تقريباً بمعدل نمو سنوي مركب من عام 2016 إلى عام 2019. ومرة أخرى، السبب في استخدامنا لعام 2019 هو أنه إذا نظرنا إلى العام 2020 سنرى صورة مختلفة تماماً، والتي لا أعتقد أنها الصورة الصحيحة لوقوعها تحت التأثيرات الانتقالية لكوفيد، وكذلك بسبب تأثيرات غير متكررة مثل أمغرة. ولكن إذا نظرت تاريخياً إلى كيفية نمو الأرباح، وكيف نمت الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب، وكيف نمت الإيرادات على مر السنين، فأنت تدرك أن لهذه المجموعة محركات أساسية قوية جداً قادرة على النمو والتي ستستمر في توليد القيمة لمساهمينا في المستقبل. وبالنظر إلى هامش الارباح قبل احتساب الفوائد والضرائب، لهذه الكيانات هو هامش جيد، يتراوح من 21 إلى 25%. مجدداً، أنا أتجاهل عام 2020 بسبب كوفيد. وعليه هذا جزء واحد من التحليل.

كذلك فإن صافي ديننا يبلغ 253 مليون دينار كويتي كما في نهاية عام 2020. فما مقدار هذا الدين الذي ينتمي إلى هذا الجانب من المعادلة مقابل الجانب الآخر؟ كما تعلمون، أجرينا حساباتنا، وكان من الصعب جداً تخصيص قيمة الدين لمعاملة معينة، لأن ذلك يفتح باب الجدال المتبادل بالاتجاهين، ولكن هذا هو أفضل تقدير لدينا. حوالي 86 مليون دينار كويتي تنتمي إلى الكيانات الواقعة في الجانب الأيسر من هذه المعادلة. لقد نمت هذه الأعمال بشكل ملحوظ خلال السنوات العديدة الماضية قبل كوفيد، وهي تتمتع بهوامش أرباح أعلى بكثير ، وغير مدعومة بالديون نسبيًا حيث بلغ صافي الدين 86 مليون دينار كويتي فقط. الآن، بالطبع هذه الأرقام، اقتطعنا GIL من ذلك ولم يتم تدقيقه، يتم تدقيق الأرقام الإجمالية للمجموعة ولكن هذا الاقتطاع لم يتم تدقيقه، ولكنه أفضل تخمين رقمي لدينا. مرة أخرى، أذكركم أن تلك الممارسة هي ممارسة استراتيجية وليست ممارسة مالية وفنية دقيقة. هذا جانب واحد.

وبالنظر إلى الجانب المقابل، وهي الكيانات الاستراتيجية التي نمتلك فيها حصص غير مسيطرة؛ تبلغ قيمة الأوراق المالية المتداولة 1.45 مليار دينار كويتي وهي DSV والوطنية العقارية وHyliion وTortoise II وQueens Gambit وGWC. كل هذه الشركات مدرجة في أسواق مالية. يمكننا الحصول على الأسعار من السوق ولدينا القدرة على تقييم القيمة السوقية بناءً على سعر السوق الحالي. وهناك استثمارات غير المدرجة ، وهذا يشمل استثمارات أخرى مثل ريم مول واستثمارات أخرى غير مدرجة. وهذا ما يقرب من 9-10% من القيمة الإجمالية. لذلك لدينا حوالي 1.6 مليار دينار كويتي في هذه المجموعة، ثم قمنا باحتساب الدين ويبلغ هنا 167 مليون دينار كويتي. إنه الجزء المتبقي، وهو في الأساس الدين الذي وظفناه للاستثمار في ريم مول، ولشراء حصة في الشركة الوطنية العقارية، وأيضاً لتمويل بعض استثماراتنا في التكنولوجيا. مرة أخرى، هذا أفضل تقدير لدينا. وعليه، فنحن أمام صافي قيمة أصول تبلغ حوالي 1.45 مليار دينار كويتي. نقسم ذلك على إجمالي عدد الأسهم المتداولة والبالغة 1.9 مليار سهم، بعد خصم أسهم الخزينة. تحصل على حوالي 753 فلساً للسهم الواحد. وهذا التقييم كما في 18 مايو 2021، وقد ترتفع الأسعار وتنخفض، وسنحاول في المستقبل تقديم تقرير حول ذلك على أساس ربع سنوي من أجل التوضيح، لكنني أعتقد أنه مهم لكي ندرك ونتخيل كيف يجب أن تنظر للشركة إلى الأمام، وسوف نحاول التواصل قدر الإمكان.

الفصل الأخير في هذا القسم هو خلق القيمة للمساهمين. والسبب في وضع توضيح ذلك هنا، هو أن للأفعال تأثير أعلى من الكلمات. وأعتقد أنه من المهم بالنسبة لنا أن ننظر بشكل جماعي، على الرغم من كل الأخطاء وكل المشاكل والضجيج الذي لدينا، أعتقد وبشكل عام، على المدى الطويل، أننا قد حققنا قيمة كبيرة للمساهمين على مر السنين. وسأريكم ما أعنيه بذلك. فبالنظر إلى عام 1997 الذي تمت فيه خصخصة الشركة، وعندها تولى طارق سلطان إدارة الشركة وأصبح رئيسها التنفيذي. وعندما أعيد قراءة اقتباسه الآن نعرف كيف تم في ذلك الوقت وضع الرؤية القائمة على إدراك مفاده أن الاستثمار في العقارات المحلية لن يكون كافياً، وان ذلك سيقيد قدرتنا على خلق قيمة في المستقبل، ومن هنا تأتي الحاجة إلى التنويع والحاجة للذهاب إلى الشركات ذات القيمة الأعلى، وهي الرؤية التي تم وضعها هناك. أعلن طارق في تقرير الشركة السنوي في عام 1997، أي قبل 24 عاماً، إننا نعتزم أن نكون رواداً في تيسير التجارة والتجارة المتعلقة بالصناعة اللوجستية من خلال تطوير خدمات عالية الجودة ومبتكرة، مما يخلق قيمة لعملائنا. أعتقد أن ذلك يخبرنا بشكل واضح عن رؤية وتصميم الإدارة في ذلك الوقت. أعتقد أن هذه الرؤية يمكن أن تكون رؤية مثل أي رؤية على صفحات أي تقرير سنوي آخر وينساها الناس، لكني أعتقد أن ما حدث بعد ذلك، والقيمة التي تعاظمت منذ الخصخصة مهمة للغاية. وأعتقد أنه على الرغم من كل الأخطاء وكل الضجيج وكل المواجهات والمعارك التي مررنا بها، وربما أخطأنا في أحد الاستثمارات أو لم نكن موفقين في آخر، وربما كان بإمكاننا إدارة شيء ما بطريقة أفضل، وأعتقد أن ذلك سلوك بشري طبيعي، فالخبرة الشاملة والعائد الإجمالي لمساهمينا وجميع أصحاب المصلحة، بما في ذلك العملاء والموردون، والقيمة التي تمكنت الشركة من تحقيقها لأصحاب المصلحة كانت فائقة الأهمية. لذلك عندما ننظر إلى القيمة التي تم تحقيقها على مدار الـ 24 عاماً الماضية، فقد تمكنَّا من إنشاء معدل عائد داخلي يبلغ 28%، وهو ما يعادل 62 ضعفاً للقيمة ما قبل الخصخصة.

مساهمونا مثل المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية التي كانت من أوائل المستثمرين وما زالت، الشركة الوطنية العقارية والعديد من مالكي الأسهم على المدى الطويل. فإذا كنت مستثمراً في الشركة أثناء الخصخصة، القيمة السوقية مسبقاً (وحاولنا

مرة أخرى الحصول على أفضل تقدير لأن البيانات غير متوفرة للأسف، مع تعديلها لتناسب أرباح الأسهم وما إلى ذلك) كان ما يقرب من 43 مليون دينار كويتي، قبل الخصخصة. وتقدر القيمة التي تم تحقيقها للمساهمين على مدار الـ 24 عاماً الماضية بحوالي 2.6 مليار دينار كويتي، أي ما يقرب من 9 مليار دولار أمريكي. ومن هذه القيمة 542 مليون دينار كويتي أو 1.8 مليار دولار أمريكي عبارة عن أرباح نقدية. وعليه، فقد بلغت التوزيعات النقدية التي دفعتها الشركة لمساهميها، منذ خصخصة الشركة حتى الآن حوالي 542 مليون دينار كويتي بينما نمت القيمة بنحو 2.1 مليار دينار كويتي. خلق قيمة كبيرة وثروة كبيرة قادها إدراك واقعي للغاية أن الاستثمار في العقارات فقط، والعمل ضمن نطاق محلي فقط لن يفي وسيحد من قدرتنا على خلق القيمة وبالتالي كنا بحاجة إلى التوسع وإلى استكشاف الأعمال التجارية الأخرى والمناطق الجغرافية الأخرى وغيرها من الخدمات ذات القيمة المضافة التي تمكَّنا من القيام بها. ونتائج ذلك هي تحقيق ثروة كبيرة لجميع المشاركين في هذه القصة. ويمكنكم أن تلاحظوا أن تحقيق القيمة مدعوم بأداء تشغيلي قوي للغاية. الإيرادات نمت 188 مرة الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب حوالي 27 مرة وصافي الأرباح 17 مرة. بالطبع المضاعفات أقل من 62 مرة بسبب الارتفاع في سعر السوق الذي حدث مؤخراً والذي ستنعكس قيمته في المستقبل. وهذه إحدى الصور التي وددت أن أطلعكم عليها.

الصورة الثانية ذات الصلة، لكنها في الواقع منذ عام 2011 وهو العام الذي فقدت خلاله الشركة كل أعمالها الخاصة بالجيش الأمريكي. أعتقد أنه كان هناك الكثير من الشكوك حول قدرتنا على تنويع الأعمال التجارية وتنميتها بما يتجاوز هذه الأعمال الكبيرة التي كانت لدينا في ذلك الوقت، وأعتقد أنها أيضاً شهادة على قدرة الإدارة على خلق القيمة في بيئة قاسية جداً. أذكركم، أننا فقدنا عقود المورد الرئيسي في ذلك الوقت. وخضنا معركة صعبة للغاية مع حكومة الولايات المتحدة. وتضررنا أيضاً من الأزمة المالية العالمية. وعلى الرغم من ذلك، فمن أصل 2.6 مليار دينار كويتي من القيمة المضافة التي تمكنا من تحقيقها منذ الخصخصة، 2 مليار دينار كويتي كان من عام 2011 حتى الآن وهو ما يمثل حوالي 25% (معدل عائد داخلي IRR) منذ عام 2011. لذا مرة أخرى، أعتقد أن هذا يمثل الصورة التي نذكر أنفسنا بها بسبب العديد من الأشياء - هدفنا الرئيسي بشكل جماعي كإدارة هو خلق القيمة لمساهمينا. وكما تعلمون، يمكننا التحدث عن ذلك ويمكننا الحصول على أفضل نظام تسويق على الإطلاق وأكثر حسابات تويتر تأثيراً، ومحاكاة الأفكار والمحادثات وغيرها، ولكن أعتقد أنكم بحاجة حقًا إلى إلقاء نظرة على الحقائق وإلى إصدار حكمكم الخاص حول ما إذا كانت هذه الشركة وهذه الإدارة قد خلقت قيمة للجميع أم لا. وأعتقد، مرة أخرى، أن الأفعال تتحدث عن نفسها وهي أقوى من الكلام ومن الترويج على وسائل التواصل الاجتماعي. أتمنى أن أكون قد أوضحت وأجبت على معظم تساؤلاتكم حول الصفقة، حول حجم GIL وحول الحجم النسبي، وخلق القيمة.

والآن سأحاول متابعة نتائج الربع الأول بسرعة كبيرة. وأعتقد أنه من المنظور الكبير، ليس بنفس أهمية القسم السابق، لكنني لذلك سوف أتناوله بسرعة كبيرة. وبعد ذلك سأحاول الإجابة على أسئلتكم. أنا شديد الانتباه للوقت الذي أعتقد أنه ينفذ. لذلك ربما سنقوم بالتمديد قليلاً، لكنني سأحاول التحرك بسرعة هنا. مرة أخرى، لقد لاحظتم الإيرادات، التي تبدو رائعة جداً هذا الربع بمقارنة بالربع الأول من العام الماضي. هذا هو انتعاش GIL في الغالب. ارتفع صافي الإيرادات بنسبة 5% على أساس سنوي. ارتفعت الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب بنسبة 31% مدفوعة بشكل أساسي بـ GIL وصافي الربح أيضاً بنحو 28.7% مدفوعاً بـ GIL. الإيرادات، كما ذكرت أن المساهم الرئيسي بتحققها هي GIL حيث يستمر الموضوع نفسه خلال كوفيد، فمعدلات الشحن الجوي عالية للغاية، وعوائدها عالية للغاية، وتستفيد شركات الخدمات اللوجستية عامة أكثر من غيرها خلال هذا الوباء بسبب الطلب على سعات الشحن المحدودة.

كان اداء شركات البنية التحتية ثابتاً تقريباً من حيث الإيرادات و 7% سالبة في صافي الإيرادات. هذا الربع، انخفضت إيرادات أجيليتي للمجمعات اللوجستية ALP بسبب خسارة الايرادات من أرض أمغرة التي فقدناها، وتم تعويض ذلك، ولكن ليس بشكل كامل، من مواقع أخرى، ومازالت بعض الشركات تحت تأثير كوفيد السلبي. فيما يتعلق بالأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاهلاك والإطفاء (EBITDA) و الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب (EBIT) حسب مساهمة القطاعات، يمكنكم رؤية الأرقام الفعلية والارقام المعدلة هنا، لتوضيح الصورة ووضع الأشياء في السياق.

التعديل هنا يتعلق بخسارة في قيمة بعض استثماراتنا خلال الربع، فقد انخفضت قيمة بعض الاستثمارات المدرجة والمسعرة التي قمنا بتصنيفها من خلال الأرباح والخسائر بنحو 8 ملايين دينار كويتي. لذلك إذا قمت باستبعاد تلك الخسارة البالغة 8 ملايين دينار كويتي لأنني لا أعتقد أنها متكررة في طبيعتها وهو شيء سنتناوله كما أوضحت سابقاً، في النتائج الربع سنوية المستقبلية وبعد الانتهاء من الصفقة حيث سنحاول إبقاء القطاعات منفصلة حتى تتمكنوا من رؤية أداء الكيانات ذات الحصة المسيطرة وأداء الكيانات ذات الحصة غير المسيطرة بشكل منفصل. ولكن إذا استبعدنا هذه الخسارة، فستكون الربحية غير المرتبطة بـ GIL ثابتة بشكل أساسي مقارنة بالعام الماضي. عليكم أن تضعوا في الاعتبار أن تأثير كوفيد في الربع الأول من عام 2020 لم ينعكس بالكامل بعد. أعتقد أننا بدأنا نرى بعض العلامات في نهاية فبراير من العام الماضي ثم بعض العلامات الرئيسية في مارس. لذا، فكونها ثابتة مقارنة بالربع الأول من عام 2020 بالاضافة الى خسارة أمغرة، والتي كانت ايراداتها ضمن نتائج الربع الأول من عام 2020، ولكن ليس في الربع الأول من عام 2021، أعتقد أن هذه علامة مشجعة على أن القطاعات غير المرتبطة بـ GIL تتعافى جيداً ونأمل أن السنوات القليلة المقبلة سوف تشهد تعافيها بشكل كامل.

هذه هي الميزانية العمومية، مرة أخرى، ميزانية عمومية قوية للغاية. ستصبح الميزانية العمومية أقوى مع DSV. كما ستتحسن السيولة مع أسهم DSV، لأنه يمكننا القيام بالعديد من الأشياء مع الأسهم أيضاً. أعتقد أن هذا ما أود التأكيد عليه في هذه الشريحة.
كان التدفق النقدي الصافي قوياً للغاية خلال هذا الربع، لذلك لا يزال لدينا قدرة قوية على توليد التدفق النقدي التشغيلي، أما التدفق النقدي الحر بسبب النفقات الرأسمالية كان أقل. أعتقد أن ما أريد التركيز عليه هنا هو تخصيص النفقات الرأسمالية. وإذا نظرتم إليها حقاً حاولوا أن تقارنوا خمس أو ست سنوات، لأن الربع الأول ليس عاماً كاملاً، إنه ربع سنة، أين ذهبت النفقات الرأسمالية. وإذا نظرتم إلى الإجمالي، والذي أعتقد أنه وجهة نظر عادلة، فسوف تدركون أنه بين ترايستار والخانة "غيرها"، والتي بأغلبها استثمارات في الريم مول وربما بعض الاستثمارات التي قمنا بها في المجال التكنولوجي، هذا يمثل حوالي 75% من النفقات الرأسمالية لدينا. ولا أعتقد أن ترايستار ستستثمر بنفس المستوى في المستقبل. وأيضاً ريم مول على وشك التسليم وستنخفض متطلبات النفقات الرأسمالية بشكل كبير في المستقبل. لذلك من المحتمل أن يكون لدينا هذا العام، وربما الربع الأول أو الثاني من العام المقبل نفقات رأسمالية، ولكن بعد ذلك سيكون مستوى النفقات الرأسمالية في الواقع أقل بكثير، مما يمنحنا أيضاً تدفقاً نقدياً حراً كافياً ولم نعمل بعد على كم سيكون ذلك وسوف نبلغكم بذلك في الوقت المناسب، ولكن كل ما أريد أن أخبركم به هو أن 75% من النفقات الرأسمالية لدينا اليوم في ترايستار وغيرها، وهي ريم مول والاستثمارات في التكنولوجيا وبعضها مثل حصتنا في الشركة الوطنية العقارية هي أيضاً جزء من ذلك، لن تزيد وسيكون مستوى النفقات الرأسمالية أقل وبالتالي سيكون التدفق النقدي الحر أعلى للمساهمين.

أداء قطاع أعمال GIL كان جيد جداً، كما ترون، الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب أعلى 10 مرات أو 9.4 مرة من العام الماضي ويمكنكم أن تلاحظوا كم كانت ربحية GIL منخفضة في السابق. وكان الربع الأول ربعاً منخفضاً نسبياً. فكانت الأرباح 1.6 مليون دينار كويتي و الآن حوالي 16.4 مليون دينار كويتي، نتائج استثنائية وأداء استثنائي، مدفوعاً بشكل أساسي بالشحن البحري والجوي، يمكنكم أن تلاحظوا كذلك نمواً كبيراً في الشحن الجوي ونمواً في الشحن البحري وخدمات التخزين أيضاً. تنمو جميع الأقاليم بشكل كبير، لا سيما آسيا وأوروبا، لذا فإن جميع القطاعات تعمل بشكل ممتاز عندما يتعلق الأمر بـ GIL وعندما تقيسون ذلك بالنسبة للصناعة العالمية، فإن الصناعة العالمية قد شهدت أوضاعاً مواتية للغاية بسبب ظروف السوق، ومع ذلك، لم تحقق كل الشركات نفس نتائج التشغيل الرائعة. وأثني هنا على إدارة GIL لما قاموا به خلال العامين الماضيين للوصول بنا إلى ما نحن عليه اليوم. أما عائدات شركات البنية التحتية كانت ثابتة تقريباً، وتراجع الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء بنسبة 44%، أي 8.4 مليون دينار كويتي. ربما إذا قمنا بتعديل ذلك بشكل تقريبي، فإن الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء في الكيانات غير GIL أو مجموعة البنية التحتية سيكون على نفس مستوى العام السابق، وأود ان تأخذوا بالاعتبار عند مقارنة الربع الأول من هذا العام مع الربع الأول من العام 2020، أن الربع الأول من العام 2020 لم يقع تحت التأثير الكامل لكوفيد كما هو الوضع بالنسبة للربع الأول من 2021.

الصفحة الأخيرة هذه تتعلق بالاستدامة وقد كنا نشيطين للغاية في هذا المجال وأصبحنا معروفين بشكل واضح لدى الجميع، لكنني أعتقد أيضاً أن استثمارانا في المسؤولية الاجتماعية أمر مهم للغاية. وأعتقد أن أحد الاهتمامات الرئيسية التي لدينا داخل أجيليتي هو دعم التعليم، وأعتقد أن أفضل شيء يمكننا القيام به لأي شخص هو منحه الفرص. وبالتأكيد فإن التعليم هو أحد المعززات الحاسمة التي يمكننا تقديمها للناس في كل مكان نعمل فيه وما بعده. كانت هذه صفحتي الأخيرة.
الآن سأحاول أن أجيب على العديد من الأسئلة، إنني مدرك تماماً للوقت، لكنني سأحاول الإجابة على الأسئلة قدر الإمكان.

الأسئلة والاجوبة:

أيوب أنصاري:
هل كانت خسارة 8 ملايين دينار كويتي مرتبطة ببعض استثماراتكم في SPAC Queen's Gambit؟

إيهاب:
يتعلق الأمر باستثماراتنا في SPAC حيث الأسواق شديدة التقلب وهذا نتيجة لذلك.

رمزي صيداني:
هل تفكرون في التحوط الجزئي على حصتكم في DSV في مرحلة ما؟

إيهاب:
أعتقد أننا استطلعنا وبحثنا في ذلك، علينا أن نضع في اعتبارنا، أننا مستثمر استراتيجي طويل الأجل في DSV. بالتأكيد سننظر في التحوط عندما يكون ذلك منطقياً. ولا أعتقد أنه من المنطقي اليوم سواء من منظور العملة أو من منظور سعر السهم. ومع ذلك، فإننا نبحث في خيارات مختلفة لحماية والحفاظ على الأداء المالي المستقر لمساهمينا. ولكن عندما تفكر حقاً في DSV. فإن DSV هي شركة عالمية تحقق معظم أرباحها من خارج الدنمارك. لذلك، هناك تحوط طبيعي إذا كنت تريد حقاً الذهاب إلى الأصول الأساسية، وبالتالي نحتاج فقط للنظر إلى الأمور بشكل مختلف بدلاً من محاولة التحوط من المراكز قصيرة الأجل. نحن لسنا محفظة وقائية، ولسنا شركة مالية، ولكننا بالتأكيد سننظر الى أي شيء للتحوط على استثمارنا في DSV. واليوم هذا غير قابل للتطبيق حيث هناك تحوط طبيعي أعطته قوة الربحية لدى الشركة ومن أين تأتي هذه القوة في DSV.

أيوب أنصاري:
ما هو معدل الضريبة على أرباح الأسهم المستلمة من DSV؟

إيهاب:
ما زلنا نقوم بتقييم الأثر الضريبي على أرباح أسهم DSV، ولكن عليك أن تضع في اعتبارك أن DSV تدفع أرباحاً قليلة جداً، ويبلغ العائد حوالي 0.4% حسب تاريخ حساب هذا العائد، وايضاً يدفعون كل عام تقريباً من خلال إعادة شراء 4-5% من الأسهم القائمة. لذلك إذا اخترنا البيع والمشاركة في برنامج إعادة الشراء هذا فمن المحتمل أن نجمع 150 - 200 مليون دولار أمريكي من التدفق النقدي كل عام. لذا فإن الطريقة التي يعيدون بها رأس المال للمساهمين ليست من خلال توزيعات الأرباح، بل من خلال إعادة شراء الأسهم.

أيوب أنصاري:
توسعت قروض ريم مول بشكل أكبر في الربع الأول من 2021 لتصل إلى 151 مليون دينار كويتي مقارنة بـ 136 مليون دينار كويتي في نهاية العام. في إفصاح أبريل/نيسان، ذكرت ديناً إضافياً بقيمة 26 مليون دينار كويتي لشركة يوباك لريم مول - هل سيكون هذا الدين الإضافي أكثر من 151 مليون دينار كويتي تم إقراضها بالفعل إلى ريم مول؟
ثانياً، هل يمكن أن تعطينا فكرة عما ستكون حصتكم في المركز التجاري؟ هل سيتم تحويل كل ديونكم؟ أخيراً، حول ريم مول، هل يمكنك مشاركة تقدير التكلفة الإجمالية المحدّث للمركز التجاري بالإضافة إلى إرشادات EBITDA (سابقاً حوالي 100 مليون دولار أمريكي سنوياً).

إيهاب:
أعتقد أن ما أعلناه هو ما سنستثمره في ريم مول. قد يكون الأمر أكثر أو أقل قليلاً ولكن هدفنا هو إنجاز هذا المول وتسليمه، وباعتقادي أننا نسير على الطريق الصحيح للقيام بذلك.
كم سنمتلك في المركز التجاري - مرة أخرى، لدينا دين قابل للتحويل، بمجرد تسليم المول، بمجرد استيفاء الشروط، سوف نقرر وضع التحويل. لا يمكنني تقييم ما يمكن أن يكون عليه اليوم، لكنه بالتأكيد أكثر من 50%. لذا إذا قررنا تحويل الدين الى أسهم في الشركة، فسنقوم بدمج البيانات المالية مع أجيليتي . ولهذا السبب نصنف ريم مول في الوقت الحالي كجزء من الكيانات الاستراتيجية، ولكن ضمن تلك الغير خاضعة للسيطرة، باستخدام القيمة الحالية.

عبد العزيز الصبحري:
في ميزانية DSV، تم تفويض مجلس الإدارة بزيادة رأس المال إلى 48.3 مليون كرونة، وهو ما يقارب الأكثر من الضعفين. كيف ستكون حصة أجيليتي بعد هذه الزيادة؟ هل ستبقى ثاني أكبر مالك أم ستنخفض ملكيتها في DSV؟
إيهاب:
لست على علم بذلك. أعتقد أن لديهم خيار إصدار الأسهم، لكن لا يمكنهم فقط إصدار الأسهم من أجل إصدار الأسهم. كان جزءاً من هذا البرنامج هو دفع مقابل صفقة GIL وقد حصلوا على تفويض مسبق من المساهمين لإصدار الأسهم فهم عندما يشترون أصولاً قد يختارون ذلك كعملة أو قد يدفعون نقداً. لكنني لست على علم بأي شيء اليوم من شأنه أن يخفف حصتنا إلى ما يزيد عن 8% باستثناء ربما إذا قاموا بشراء المزيد من أسهم الخزانة، فإنهم يعيدون شراء الأسهم وهذا من المحتمل أن يزيد النسبة المئوية لحصتنا لأن أسهمنا ستظل راكدة بينما العدد الإجمالي للأسهم القائمة سينخفض. هذا ما أعلمه، لكنني لست على علم بأي تأثير تخفيف حتى الآن.

رمزي صيداني:
هل هناك عائدات بين الشركات بين GIL و ALP؟ إذا كانت الإجابة بنعم، فهل ستستمر شركة DSV في كونها أحد عملاء ALP؟ كم هي هذه الإيرادات؟
إيهاب:
نعم، هناك عائدات مشتركة بين GIL وشركات أخرى لدينا وخاصة العقارية. وهي عقود على مدار السنوات العديدة الماضية، وكان ذلك أمراً بالغ الأهمية لدينا للتأكيد على تنافسية GIL، حيث لا ندعم أعمالهم من خلال أسعار تأجيرية أرخص. وأعتقد أن ذلك قد تم بسعر عادل وستستمر هذه الاتفاقيات. كما قلت، جزء من الصفقة مع DSV هو أن نكون المطور المفضل، ليس فقط للمرافق الحالية، ولكن حتى لاحتياجاتهم المستقبلية.

رمزي صيداني:
DSV تدفع القليل جدًا من الأرباح، هل سيكون هذا أقل من المبلغ الذي كنت توجهه إلى أجيليتي من GIL عندما كانت تعمل بشكل مستقل؟
إيهاب:
آمل أن أكون قد تناولت ذلك في الإجابات السابقة. نعم، تدفع شركة DSV أرباحاً قليلة جداً، ولكنها تقوم أيضاً بإعادة شراء أسهمها. وإذا شاركنا في هذا البرنامج، فهذا لا يعني أننا نبيع حصتنا في DSV. هذا يعني أننا نحافظ على حصتنا التناسبية. لذلك إذا شاركنا، حيث يعتبر ذلك بمثابة طريقة ثابتة لإعادة رأس المال إلى مساهميهم. وإذا نظرت إلى السنوات الخمس الماضية، يمكن أن تصل إلى 4-5%. لذلك إذا افترضنا أن حصتنا تبلغ قيمتها 4 مليارات دولار أمريكي أو نحو ذلك واعادوا شراء 5%، فإننا نشارك في ذلك وسنحصل على 200 مليون دولار أمريكي تقريباً من التدفق النقدي. والسبب الذي جعلنا نشارك الصورة السابقة معك حول الكيفية التي يجب أن تنظر بها إلى الشركة في المستقبل، والتي يجب ألا تكون فقط من منظور الربح

والخسارة. فمنظور الأرباح والخسائر ذات صلة عندما يتعلق الأمر بالكيانات الاستراتيجية الخاضعة للسيطرة، ولكنها ليست ذات صلة عندما تنظر إلى الكيانات غير الخاضعة للسيطرة. لذلك تحتاج حقاً إلى إلقاء نظرة على قيمة هذه الكيانات ومقدار التدفق النقدي الذي تولده هذه الشركات، سواء كان ذلك ينعكس على الأرباح والخسائر أم لا. هذا جزء من السؤال.
أعتقد أن الأجزاء الأخرى من السؤال تدور حول، هل هذا كاف لاستبدال التدفق النقدي الذي اعتدنا الحصول عليه من GIL؟ واجابتي عليها هو نعم وبكل إيجابية، إنها تحل محل ما اعتدنا الحصول عليه تاريخياً من GIL من حيث التدفق النقدي الحر.

أيوب أنصاري:
هل تعتبرون أنفسكم مستثمرون استراتيجيون في DSV-Panalpina أم أنكم تتطلعون إلى بيع حصتكم في المستقبل لتوليد التدفقات النقدية نظراً لعدم وجود فترة حجز لحصتكم فيها؟
إيهاب:
نحن نعتبر أنفسنا مستثمرين استراتيجيين. أن هناك الكثير من القيمة المالية التي تم فتحها من خلال هذه الصفقة لمساهمينا. لكن أحد الأسباب أيضاً كما تعلمون، لعدم اختيارنا للنقد مع أنه كان خياراً مطروحاً، هو تلك العلاقة مع DSV، سواء كانت تتعلق بالتعاون في الجانب اللوجستي أو في الأمور غير اللوجستية مثل العقارات، وربما مبادرات تكنولوجية أخرى، نعتقد أن هناك قيمة لاختيار تلك العلاقة. وأعتقد أن استثمارنا في DSV والحصول على مقعد في مجلس الإدارة قد تم تصميمه لتعزيز هذا التعاون وتعزيز تلك العلاقة ومن أجل مصلحة الكيان المشترك. لذلك نحن لا نرى أنفسنا كمستثمر مالي يقوم بالبيع عندما يكون السهم مرتفعاً ونشتري عندما يكون لسهم منخفضاً. أعتقد أن الطريقة التي ننظر إليها هي أننا استبدلنا أصولنا بأصول أخرى. نعم، نحن لا نسيطر عليها، لكن لدينا بعض التأثير من خلال تمثيلنا في مجلس الإدارة، ولكن ليس السيطرة بالتأكيد. ونحن إيجابيون للغاية بشأن العلاقة مع DSV وإدارتها، مما رأيناه حتى الآن. إنهم مشغِّلون محترفون ومباشرون وعمليون وممتازون. لذا فهذه علاقة أعتقد أن المضي قدماً فيها سيكون أكثر فائدة وستتجاوز الشروط المالية التي لدينا اليوم.

أيوب أنصاري:
كيف كانت تجربتك حتى الآن مع السلطات التنظيمية الكويتية - هل كانت داعمة لهذه الصفقة أو يمكن أن تكون هناك بعض المشكلات على هذه الجبهة في المستقبل؟
إيهاب:
لم نتلق أي شيء ، لكني أعتقد أن المنظمين كانوا داعمين للغاية بشكل عام. وأعتقد أن هذه الصفقة هي صفقة تاريخية، ليس فقط لمساهمي أجيليتي ولكن للكويت بشكل عام. لذلك لا نتوقع أي مشكلات سلبية أو أي مشكلات من المنظمين. أعتقد أنهم كانوا داعمين للغاية ونتوقع منهم أن يظلوا كذلك في المستقبل.

أيوب أنصاري:
هل هناك أي تآزر مادي بين كيانات أجيليتي المتبقية، أي شركات البنية التحتية و DSV للمضي قدماً؟ هل ستخسر شركات البنية التحتية أي عمل قائم؟ هل هناك أي ضمانات في هذا الصدد؟
إيهاب:
أعتقد أنني تناولت ذلك. والإجابة هي لا، لن يخسر قطاع البنية التحتية أي عمل قائم. بل الأمر عكس ذلك.

أيوب أنصاري:
هل ستغير GIL استراتيجيتكم المعتمدة في توزيع الأرباح؟ هل تتطلعون إلى توزيع كل حصتكم من أرباح أسهمكم في DSV من الآن فصاعداً؟ أم أنكم تتطلعون إلى إعادة استثمار عائدات الأرباح في شركات "البنية التحتية" الخاصة بكم؟
إيهاب:
أعتقد أننا أعلنا قبل أيام قليلة أننا ملتزمون بحد أدنى هو 20 فلس لكل سهم للسنوات الثلاث القادمة، بالإضافة إلى أشياء أخرى ربما قد نقوم بها في المستقبل وكما قد يراها مجلس الإدارة مناسباً، وبالطبع لمصلحة جميع المساهمين. أعتقد أنه عندما

ننظر إلى قوة الكسب الأساسية والتدفق النقدي الحر، أعتقد أننا مرتاحون للالتزام بحد أدنى من توزيعات الأرباح. ومرة أخرى، هذا هو الحد الأدنى للسنوات القليلة المقبلة، وهو أمر بالغ الأهمية لأنه هناك الكثير من الغموض المحتمل بسبب حجم الصفقة، وبعض الناس قد لا يتفهمون التداعيات ذات الصلة بالضرورة، ونحن حاولنا توضيح ذلك كما رأيتم. أعتقد أن مجلس الإدارة يبحث أيضاً في خيارات مختلفة يحتمل أن تخلق المزيد من القيمة للمساهمين.

يارون فيلافيردي:
ما هي النظرة المستقبلية على Tristar؟
إيهاب:
لا يوجد تغيير في استراتيجية ترايستار واتجاهها. فهي تستمر بتحقيق النمو والبحث عن فرص جديدة وذلك منذ أن استحوذنا عليها في عام 2003. فقد استطاعت نمو ايراداتها بنسبة 20% معدل نمو سنوي مركب. فالرئيس التنفيذي يوجين يقوم بعمل استثنائي في تنمية الأعمال التجارية وكان الاكتتاب العام سيساعد بالتأكيد، مع ذلك ستستمر الأعمال بالنمو بالبيئة الحالية. سيستمر مجلس ادارة ترايستار في تقييم واستكشاف طرق لاطلاق القيمة لمساهميهم.

أعتقد أنني تناولت جميع الأسئلة. سيسعد فريقنا بمساعدتكم إن كانت لديكم أسئلة أخرى.
شكراً لكم.

سوريانا:

شكراً لوجودكم معنا. سيكون النص والعرض التقديمي متاحين على موقعنا.

Thursday, 20th May 2021

Agility Earnings Call Presentation

Q1 2021 Results



Disclaimer

This presentation is strictly confidential and is being shown to you solely for your information and may not be reproduced, retransmitted, further distributed to any other person or published, in whole or in part, for any purpose.

This presentation has been prepared by Agility Public Warehousing Company KSCP (“Agility”) and reflects the management’s current expectations or strategy concerning future events and are subject to known and unknown risks and uncertainties.

Some of the statements in this presentation constitute "forward-looking statements" that do not directly or exclusively relate to historical facts. These forward-looking statements reflect Agility’s current intentions, plans, expectations, assumptions and beliefs about future events and are subject to risks, uncertainties and other factors, many of which are outside Agility’s control. Important factors that could cause actual results to differ materially from the expectations expressed or implied in the forward-looking statements include known and unknown risks. Agility undertakes no obligation to revise any such forward-looking statements to reflect any changes to its expectations or any change in circumstances, events, strategy or plans. Because actual results could differ materially from Agility’s current intentions, plans, expectations, assumptions and beliefs about the future, you are urged to view all forward-looking statements contained in this presentation with due care and caution and seek independent advice when evaluating investment decisions concerning Agility.

No representation or warranty, express or implied, is made or given by or on behalf of Agility or any of its respective members, directors, officers or employees or any other person as to the accuracy, completeness or fairness of the information or opinions contained in or discussed at this presentation.

Agenda

1. DSV-GIL Transaction overview
2. Financial Highlights
3. Business Segments
4. Sustainability
5. Q&A

DSV-GIL Transaction Overview

Key terms of DSV acquisition of Global Integrated Logistics

Agility to remain a key supply chain player and becomes the second largest shareholder in DSV and hold a Board seat

Overview	• DSV will acquire Agility's Global Integrated Logistics ("GIL") business in exchange for 19.3M shares • After completion of the transaction, DSV has agreed to nominate an Agility designee to DSV's Board of Directors • Agility will be the 2nd largest shareholder in combined company, based on today's shareholder register
Transaction Terms	• GIL business valued for an Enterprise Value of ~ $4.2 Bn (KWD1.3 Bn) and Equity Value of $4.1 billion (KWD 1.2 Bn) at announcement
Reporting	• Expect GIL to be reported as part of Agility financials until Completion as per IFRS 5 • Post Completion the management intends to report the investment in DSV as a Financial asset at fair value through other comprehensive income i.e. Through Equity as per IFRS 9. This accounting treatment is subject to final Board approval.
Timing	• Completion of the transaction is expected towards the end of the third quarter of 2021
Other Agreements	• Services Agreement: DSV to provide Agility with certain services in connection with its SHIPA business • Framework Agreement: DSV to (i) appoint Agility as the developer of choice for any development in MEA (excluding, South Africa), India; and (ii) provide Agility with the opportunity to be a strategic partner in any future real estate funds or investments

*The transaction is subject to satisfaction of regulatory conditions and approval by Agility's shareholders.

Agility has been clear that consolidation is a priority

And the timing is right to act now

Increased scale is needed in a competitive sector

- Wider industry consolidation has been occurring for years
- Economies of scale are critical in freight forwarding, with significant commercial and operation benefits
- The industry is getting more competitive, with growing customer expectations around better capabilities and reach

Agility has been open to consolidation for some years now

- GIL was built by acquisition; it's how the industry works
- GIL today is subscale; ranked 21st in the industry, in terms of Revenues in 2020
- Some past consolidation and merger attempts were made by GIL; but targets are scarce (with high valuation) and integration risks are material

Changing industry dynamics make this good timing

Industry even more attractive for M&A because of:

- COVID-19: supply chain disruption, logistics as an essential industry
- E-commerce: accelerated dramatically, with gains in the last year equivalent to gains in the last ten
- Digital: Technology is reshaping supply chains and underlying cost considerations of manufacturing

Why DSV

DSV shows significant financial robustness

- ✓ DSV has secured a high rating from both S&P (A-) and Moody's (A3)
- ✓ The recent EBIT performance is strong, and superior if compared to GIL's
- ✓ The firm shows resiliency through economic cycles, being solid and supported by reputable shareholders

DSV has a proven track-record of integration

- ✓ DSV has extensive experience of integrating acquired businesses and delivering synergies
- ✓ It has also shown significant improvements in terms of ability to grow organically

DSV and GIL have good complementarity

- ✓ The two firms combined will become a strong player in the market, taking advantage of significant synergies
- ✓ Good complementarity in terms of products and services offered, geographical focus, and customers served
- ✓ Similar corporate culture with focus on customer service, entrepreneurship and corporate responsibility

DSV is valuing GIL at a significant premium

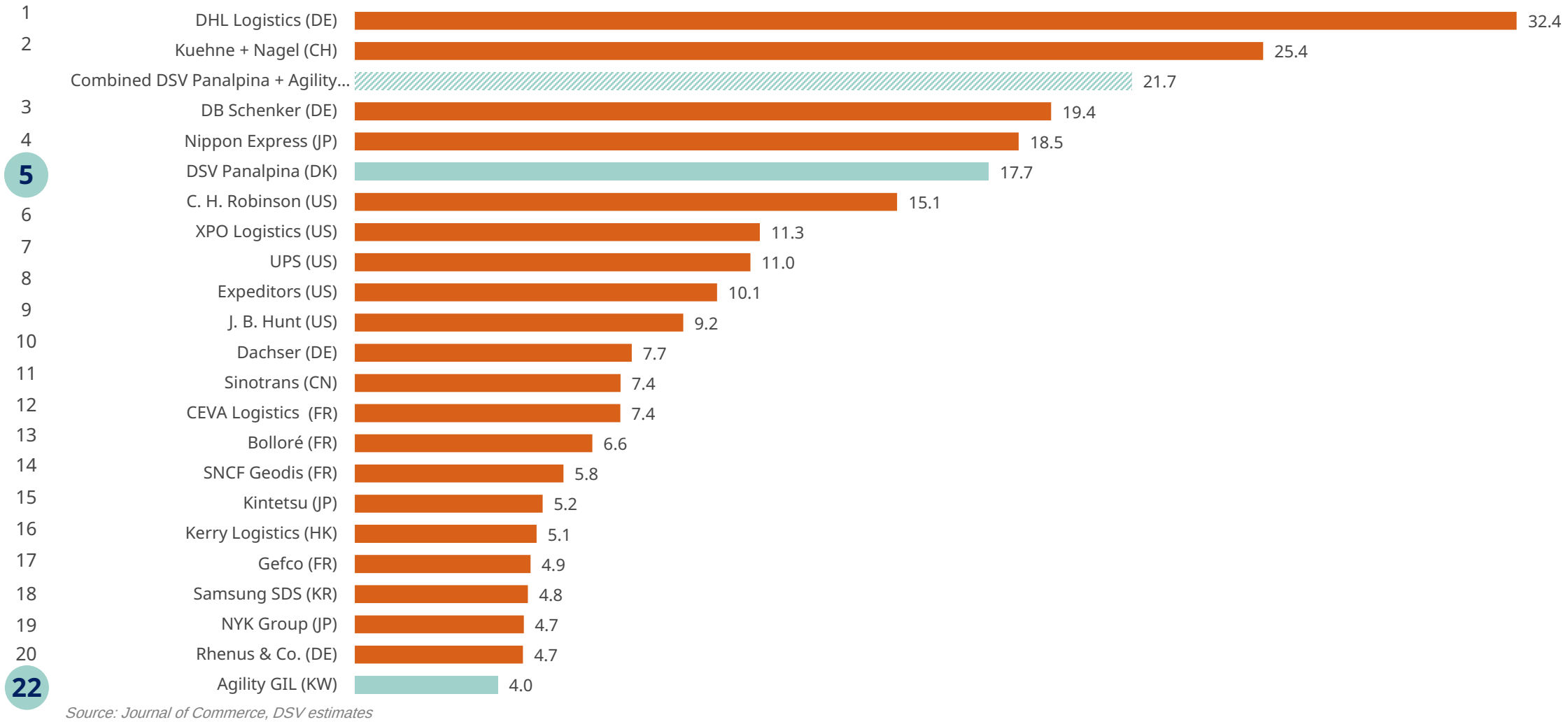
- ✓ DSV offer is valuing GIL at an enterprise value of $4.2 Bn as of announcement date
- ✓ This offer comes with a significant premium to GIL standalone valuation based on a range of methods including current trading level of peers, precedents and intrinsic valuation

DSV and Agility will explore other forms of collaboration

- ✓ In addition to the offer for GIL, DSV has offered other forms of collaboration
- ✓ These would cover different areas, such as Real Estate, e-commerce, CSR platform and more
- ✓ Agility is not exiting the logistics industry, it remains a key player in Supply Chains Globally

The combined company creates a top-three industry leader

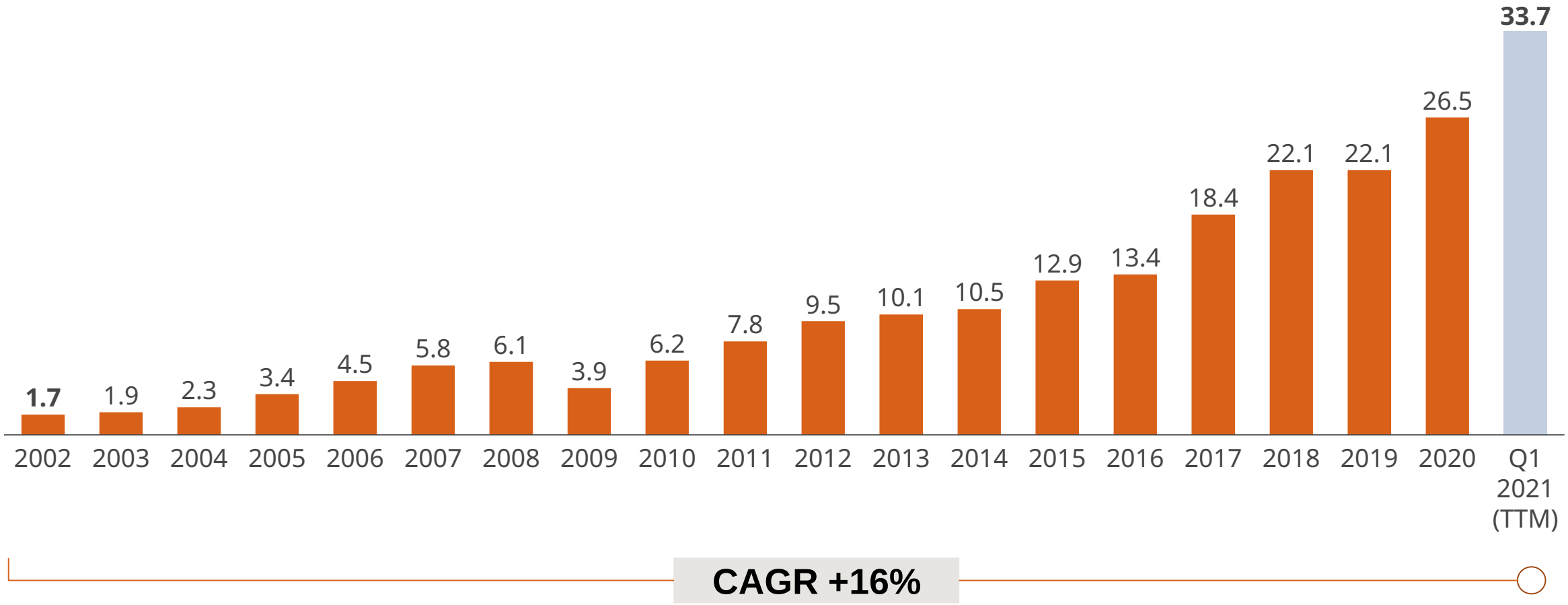
Third-party logistics providers by 2020 revenue in USD billion



Source: Journal of Commerce, DSV estimates

DSV Panalpina Diluted Adjusted Earnings per share (DKK)

16% (20x) CAGR 2002 – 2020 , consistent long term performance



GIL / DSV Growth Rate Q1 2021

DSV	Q1 2021	GIL
USD 1,227 Mn 16.5% Vs Q1 2020	Net Revenue Growth	**USD 256 Mn** 16.2% Vs Q1 2020
USD 483 Mn 95.8% Vs Q1 2020	EBIT Growth	**USD 54 Mn** 936.6% Vs Q1 2020
39.4%	Conversion Ratio	**20.1%**

USD / DKK 6.3444

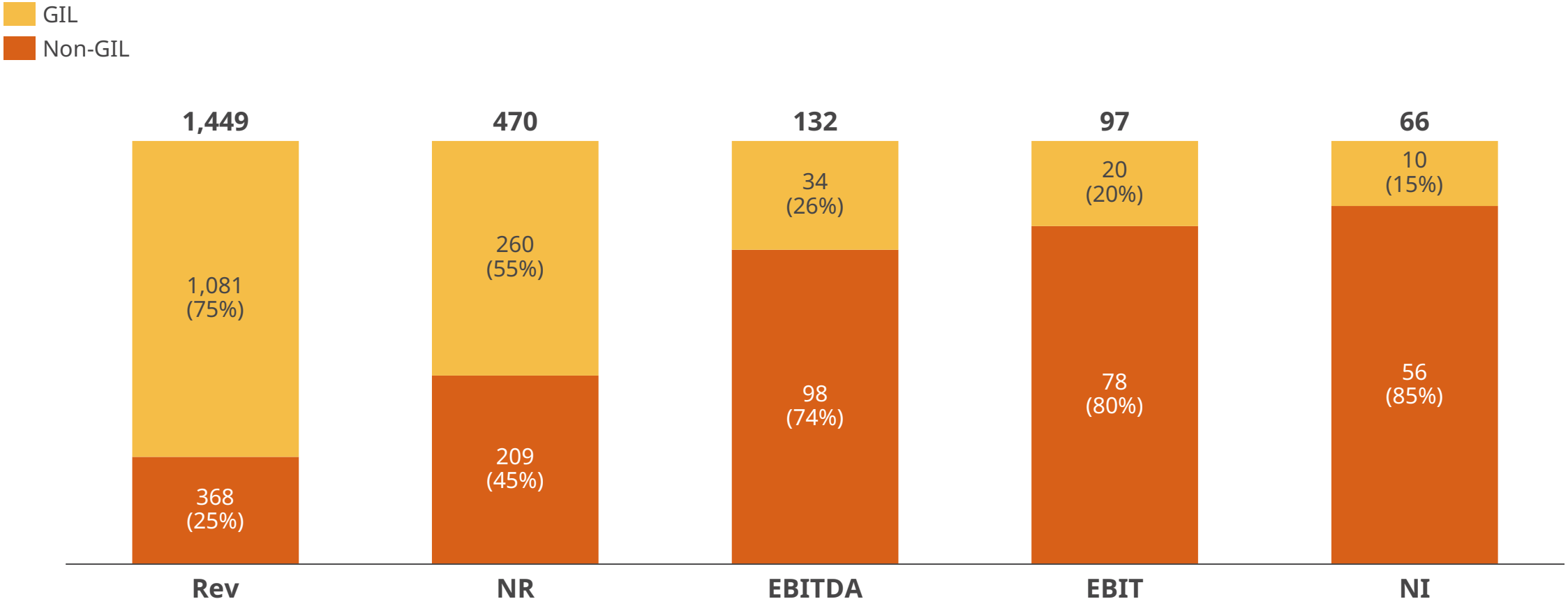
USD / KWD 0.3022

Note: DSV numbers based on Interim Financial Report Q1 2021
* DSV Air Freight volumes are still impacted by discontinued Panalpina activities

GIL Relative Size to Agility Total Group

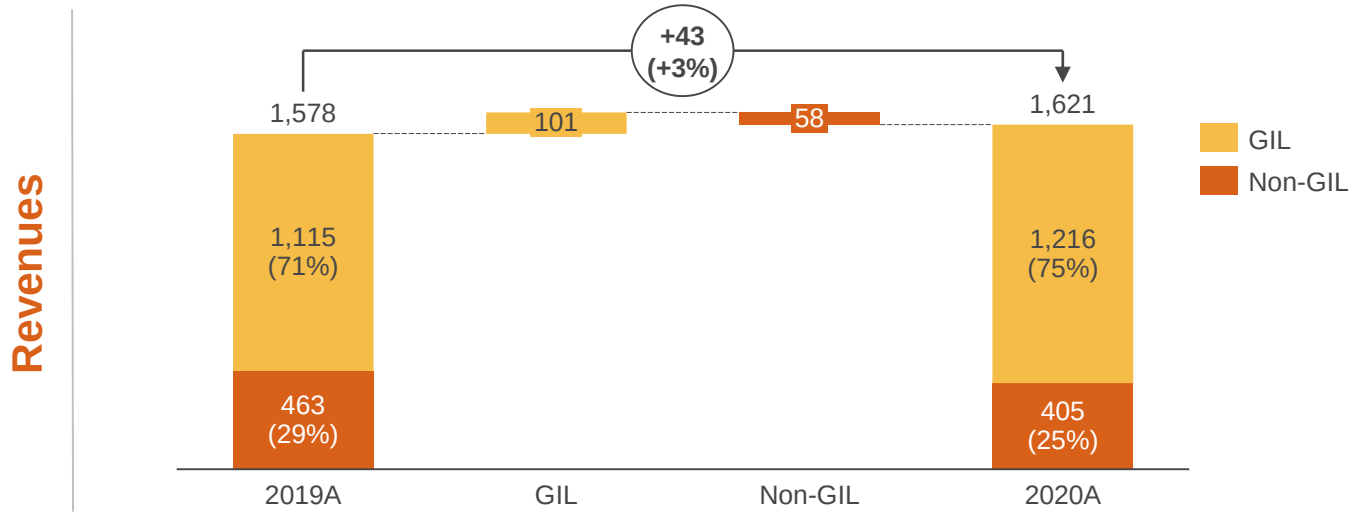
GIL's Relative Size to the Agility Group

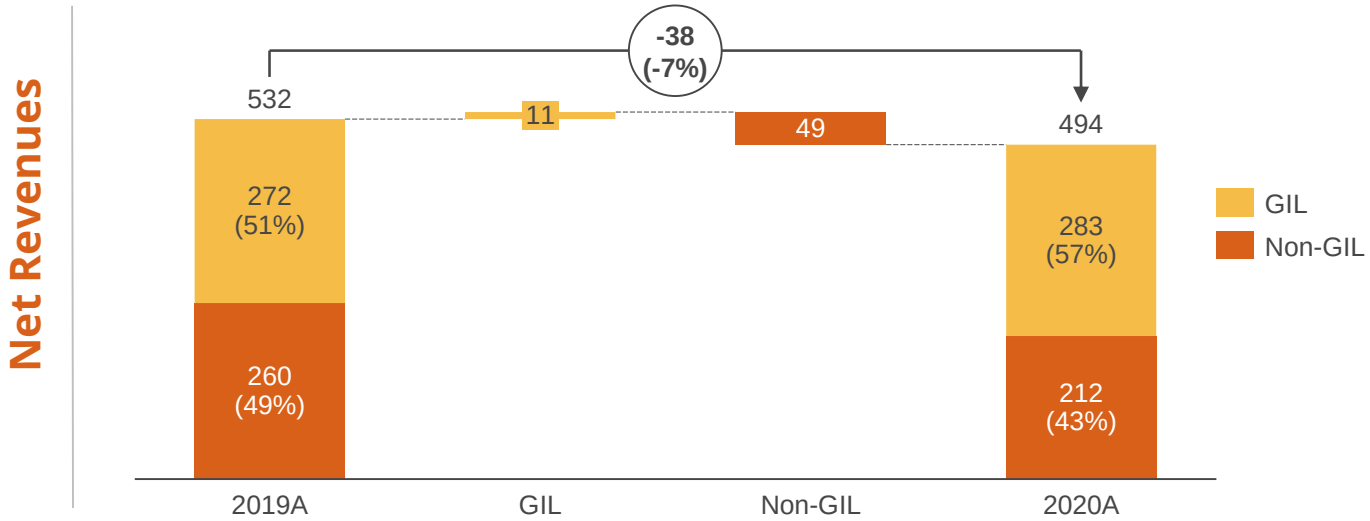
Average 6 years (2015-2020) in KWD MM



GIL's Relative Size to the Agility Group

Profit and Loss Impact- KWD Mn



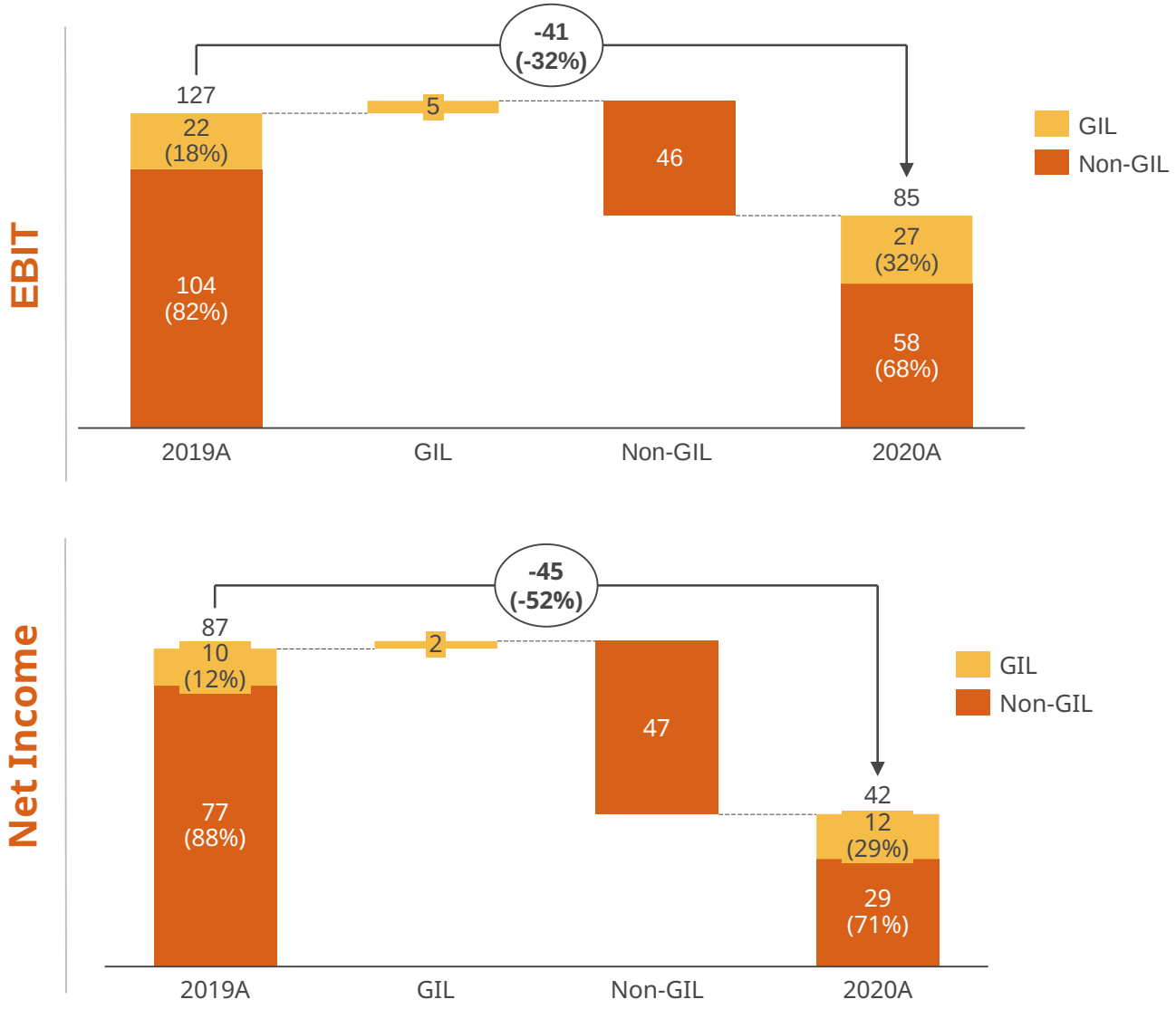


Highlights

- **Revenues**
  - GIL contributed ~ 70-75% of Agility's total revenues.
  - The majority (~75%) of GIL revenues are Freight Forwarding related Revenues, which makes net revenues a better metric to assess the impact post closing
  - Non GIL revenue post closing is estimated to be KD 400-450mln
- **Net Revenues**
  - GIL contributed **51-57%** of Agility's total net revenues.
  - GIL Weight has increase in 2020 due to COVID Impact
  - It is expected that post closing NR margin will improve from ~30% to **more than 50%**

GIL's Relative Size to the Agility Group

Profit and Loss Impact- KWD Mn



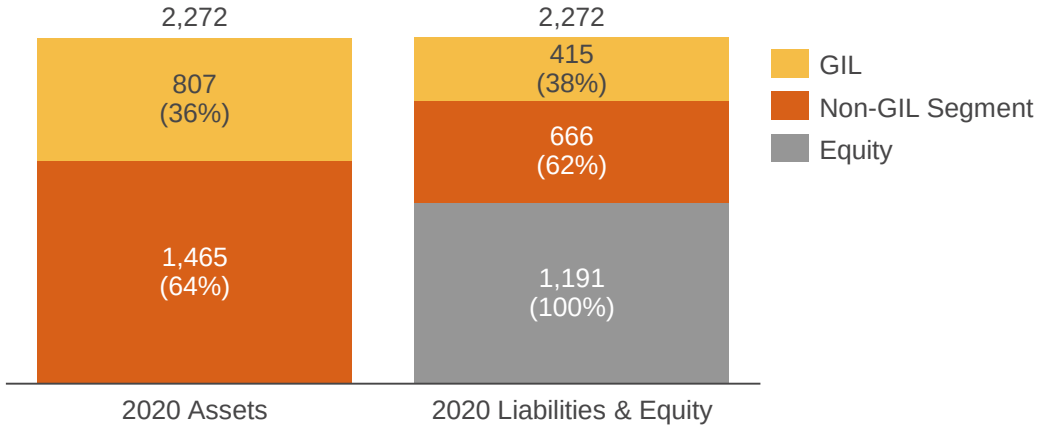
Highlights

- COVID impacted the non-GIL segment disproportionately, while the impact on GIL was favourable
- Furthermore, GIL took significant cost measure at the beginning of COVID which helped GIL to outperform. However, GIL had to take a one-off restructuring cost of ~KD 13mln
- Non-GIL performance includes a KD 28mln one off impact of Amghara land
- These factors have lead to the increase in the weight of GIL relative contribution to the overall group's performance and contributed in 2020, **32% and 29% to EBIT and NP** of the group respectively compared to **18% and 12%** in 2019.
- It is expected that the non-GIL segment profitability will recover post COVID.

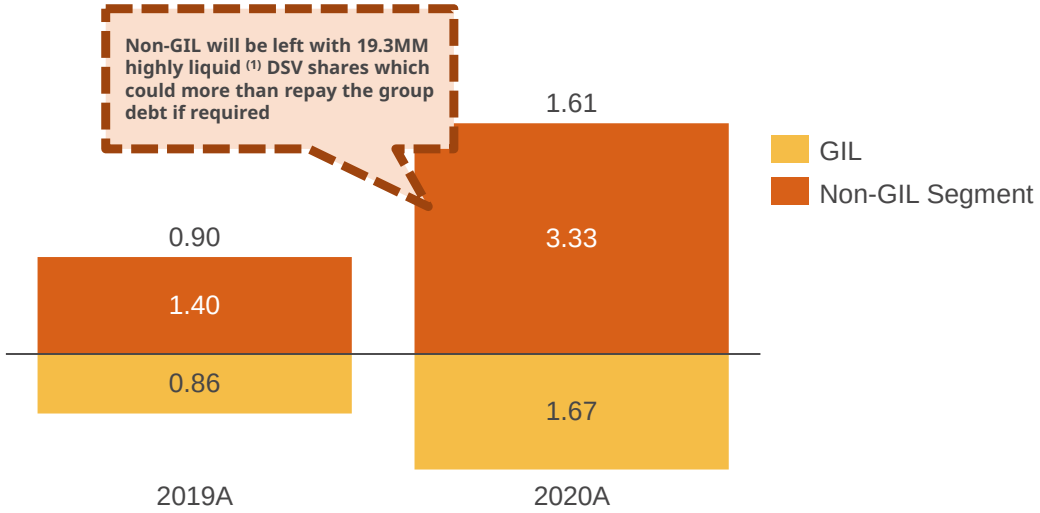
GIL's Relative Size to the Agility Group

Balance Sheet Impact* - KWD Mn

Total Assets & Liabilities



Net Debt to EBTIDA



Highlights

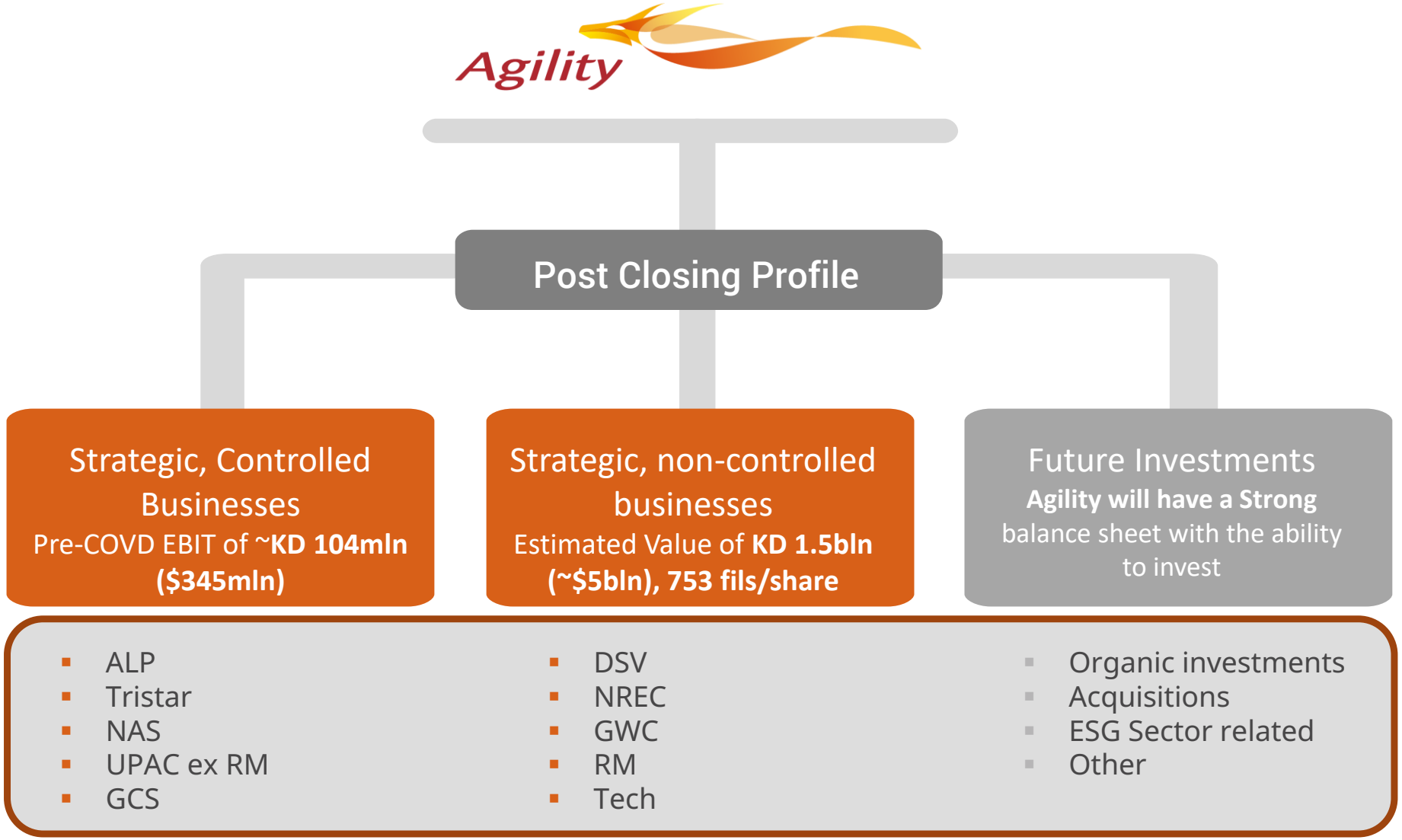
- GIL represents 36% and 38% of the total assets and total liabilities respectively in 2020.
- Net carrying value of GIL is **~KD 390mln** as of end of 2020
- Non-GIL segment had the lion's share of the capex /Investments spent over the last 5 years
- Non-GIL Net Debt to EBITDA stood at 3.3x in 2020 (2019: 1.4x) due to COVID impact on EBITDA as well as the increase in Capex funding
- Capex was mainly spent on Reem Mall, Ships in Tristar, Investments in Hyliion and other.
- Going forward, it is expected that the level of capex in non-GIL segment will be lower compared to the last 5 year avg. as some projects will be delivered.

Notes:

1. DSV has $50.5 Bn of Market Capitalization and a L1M average volume traded of 0.43 MM as of 07-May-21

* All are adjusted for Operating Leases

Post Closing Agility's Profile



Post Closing Agility's Profile – Financial Snapshot

Well positioned for further growth

Strategic, Controlled Entities

	Absolute Value in KWD Mn					CAGR (%)	
	2016	2017	2018	2019	2020 *	2016-19	2016-20
Revenue	307	346	398	463	405	*14.8%*	*7.2%*
Net Revenue	184	218	234	260	212	*12.2%*	*3.6%*
EBIT	**65**	**82**	**98**	**104**	**58**	*16.9%*	*-2.9%*
EBIT Margin	21%	24%	25%	22%	14%		
EBIT Margin inc. GIL	7%	7%	8%	8%	5%		
Net Debt **					86		

* 2020 Revenue was impacted by the Covid-19 pandemic and 2020 EBIT included a one-time expense of KWD 28 M associated with the loss of Amghara Land.

** To calculate net debt of controlled entities total Net Debt in 2020 of KWD 253 M is adjusted for funds used to fund RM, NREC shares acquisition, and other investments

Note: These figures are based on unaudited estimates and are subject to change upon finalizing the closing process

.

Strategic, Non-Controlled Entities

	Total Value M KWD
Total Quoted Securities*	**1,453**
Total Unquoted Securities	**154**
TOTAL	**1,607**
Debt **	167
NET VALUE	**1,441**
Agility # of Shares Outstanding	1,913,539,451
Value per Share (KWD)	***0.753***

* Quoted Securities are valued as 18 May 2021 and include DSV, GWC, NREC, Hyliion, Tortoise II, and Queen's Gambit shares.

** Figure includes funds used to fund RM, NREC stake, some Tech investments

.

Shareholders' Value Creation

Company's Mission 1997

Chairman's Message "Annual Report 1997"

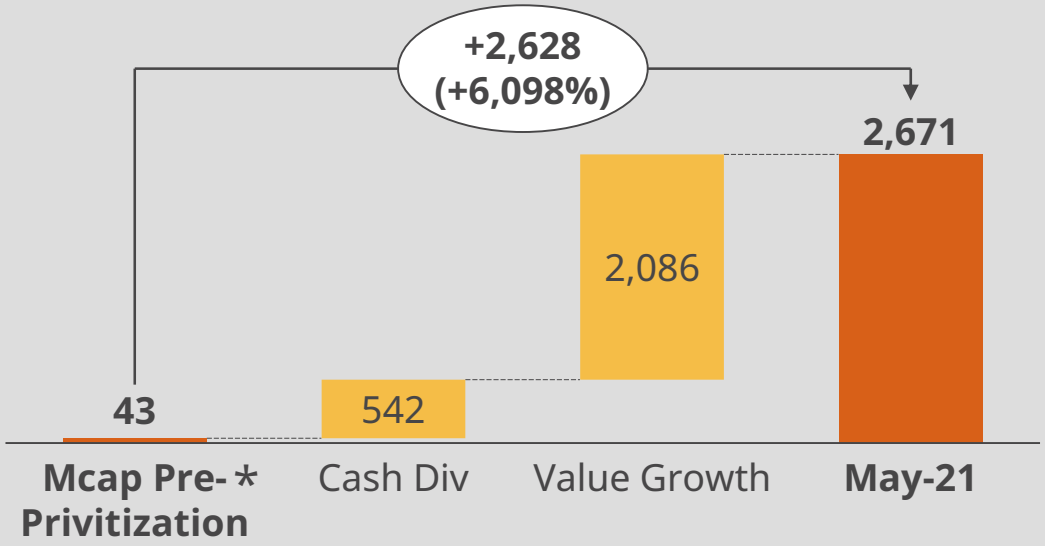
"Of particular importance is the realization that our company's future growth prospects will be limited if we continue to restrict our activities to the management of low value-added real estate properties"

"The Public Warehousing Company (Agility) intends to become a leading facilitator of commerce and commerce-related logistics through the development of high quality and innovative services which create value for our esteemed customers"

"Privatization earmarked a period of change, development and redirection in the face of new opportunities and risk"

Value Creation Since Privatization – 1997 to May 2021 (KD Mn)

IRR for 24 years is ~ 28% (~62x of pre-privatization value)



*an estimate of price before privatization
** estimates of recurring earning power pre-privatization

Summary income statement

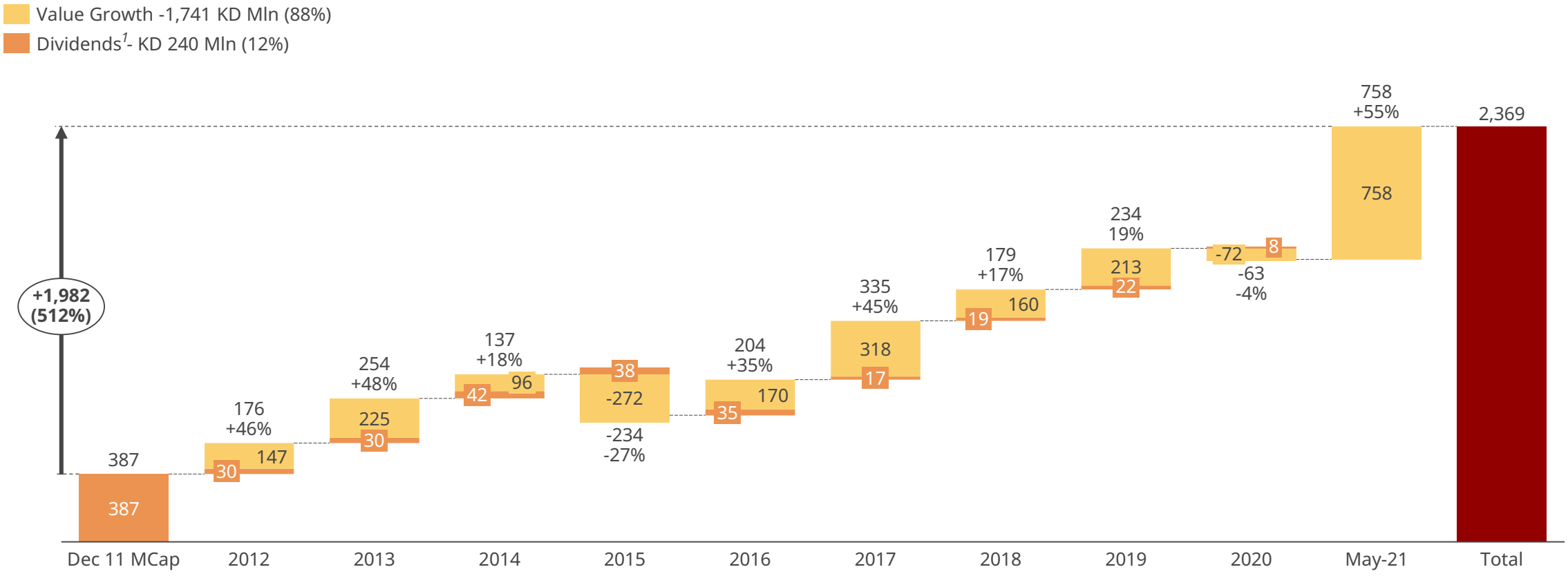
	1997**	2019	2020	CAGR 1997-2019	Growth 1997-2019
Revenue	8.4	1578.6	1620.7	26.9%	188X
EBIT	4.6	125.3	85.5	16.2%	27.2X
Net income	5.2	89.3	47.5	13.8%	17.2X

2019 is a better comparison as 2020 has the COVID impact

The company has a strong track record of value creation 2011-May 2021 (KD Mn)

Value Creation & Aspirations (KD Mn)

Created **KD 2 Bln** in value for our shareholders with **25% IRR** since 2011



[1] *Dividends Declared*

Key Takeaways

Agility will be a better and stronger company

Strategic Value ← → Economic Value

Stronger Logistics Platform

- DSV is one of the best global operators
- Agility will be the 2nd largest shareholder
- Agility will have a board seat

Future Cooperation with DSV

- Agility and DSV will explore further areas of cooperation with other related Agility businesses- Agility Logistics Parks, Shipa companies, and technology ventures

Financial Flexibility

- The deal creates the resources and flexibility to explore new opportunities for next phase of company's growth

Highly Profitable Non-GIL Business

- The remaining business generates the majority of Agility's earnings power
- Solid, stable and high-margin
- Resilient & diversified across geographies, services

Unlock Shareholders Value

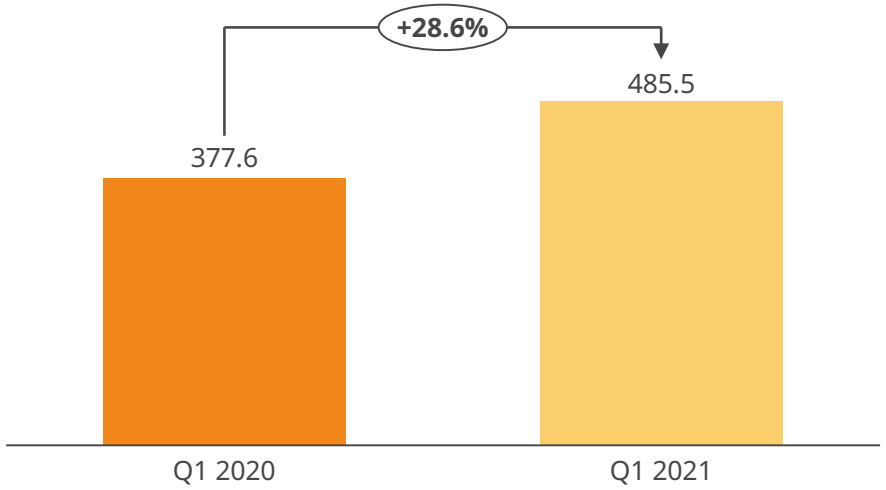
- GIL was valued at a premium
- Estimated Return to Shareholders Through Dividends and Share Buybacks of c. $150-250 MM Per Year for 8.0% Stake

Q1 Financial Highlights

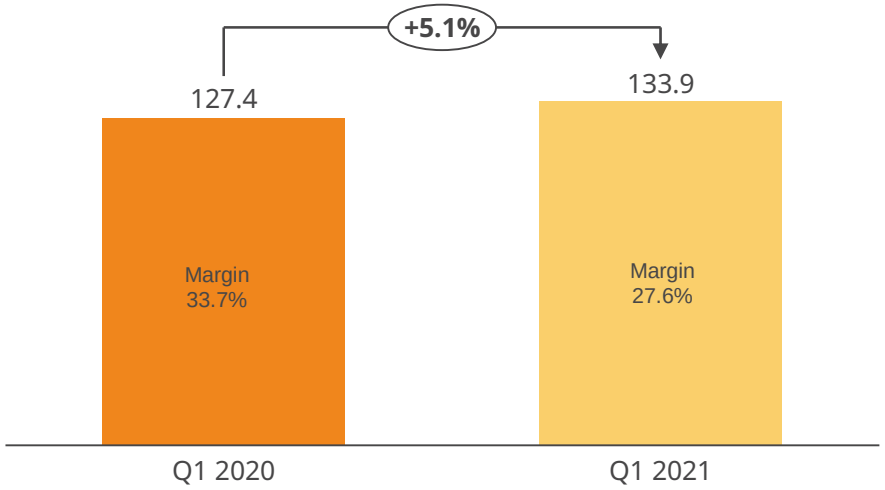


Group Summary Financial Performance
KD Mn

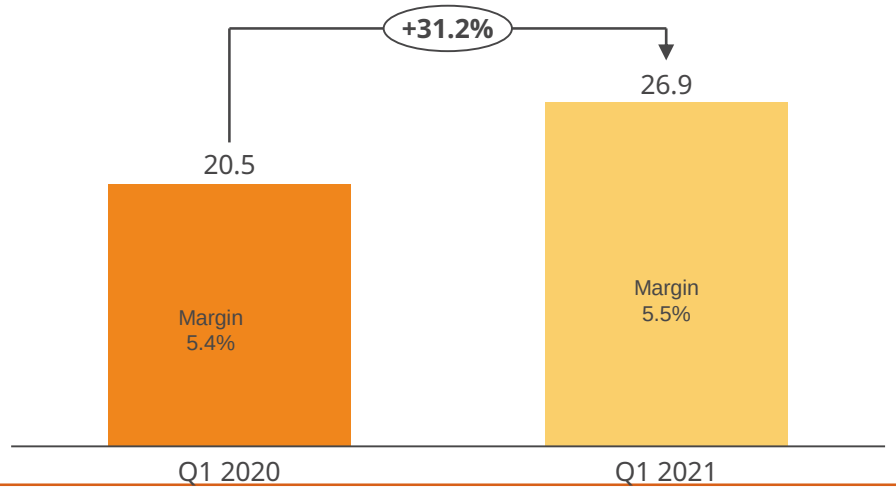
Revenue



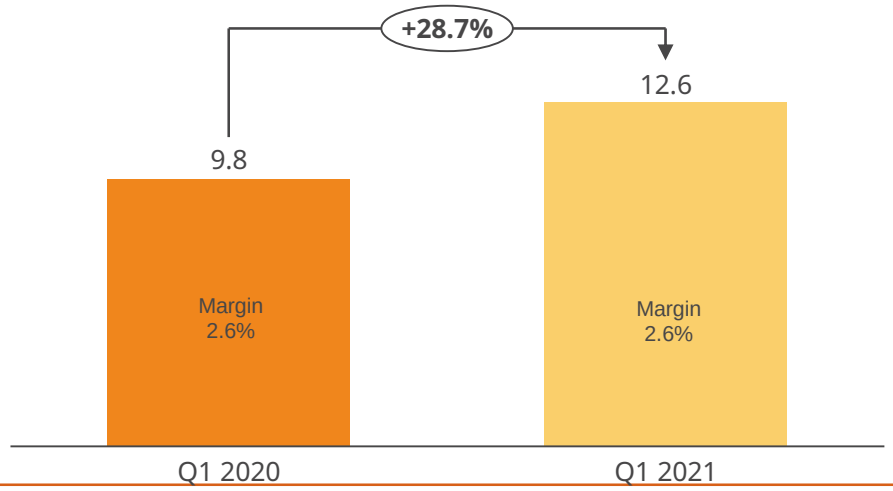
Net Revenue



EBIT

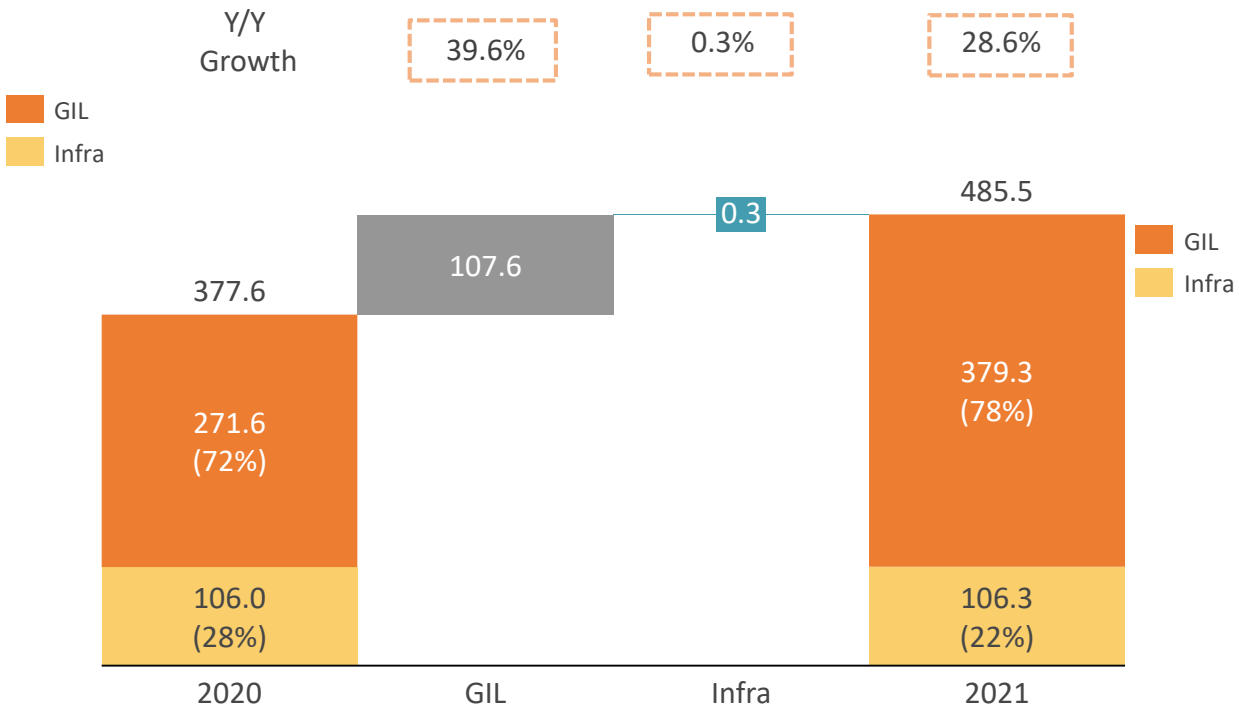


Net Profit

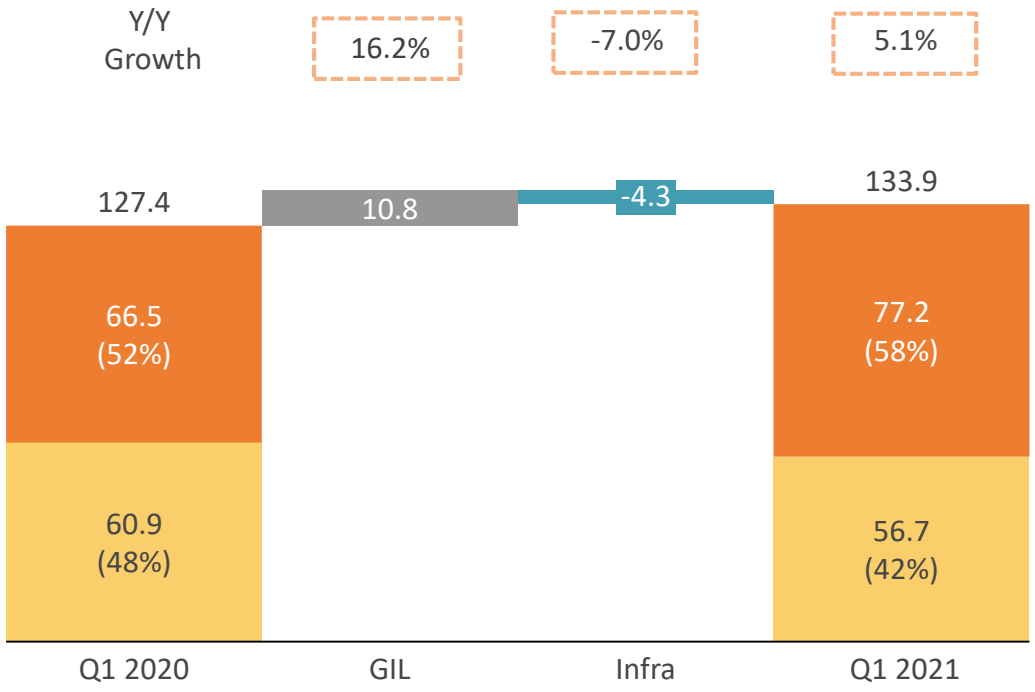


Group Financial Performance
KD Mn

Revenue contribution by Business Group



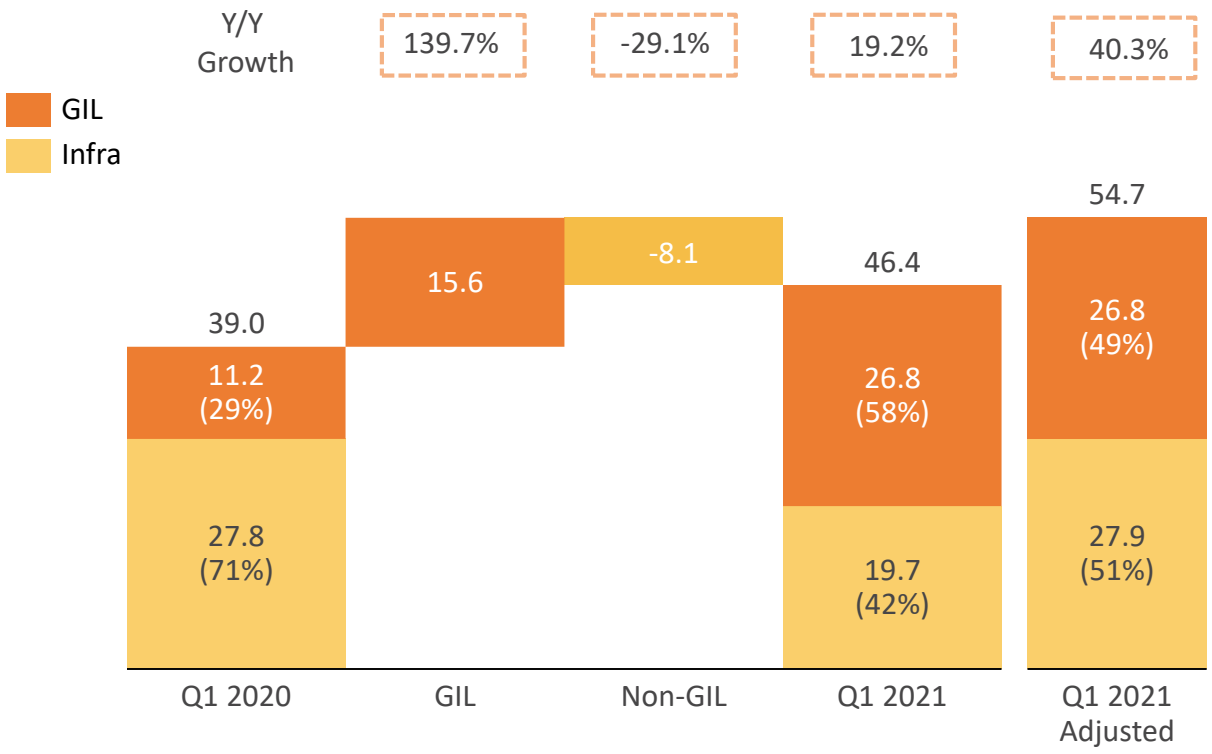
Net Revenue contribution by Business Group



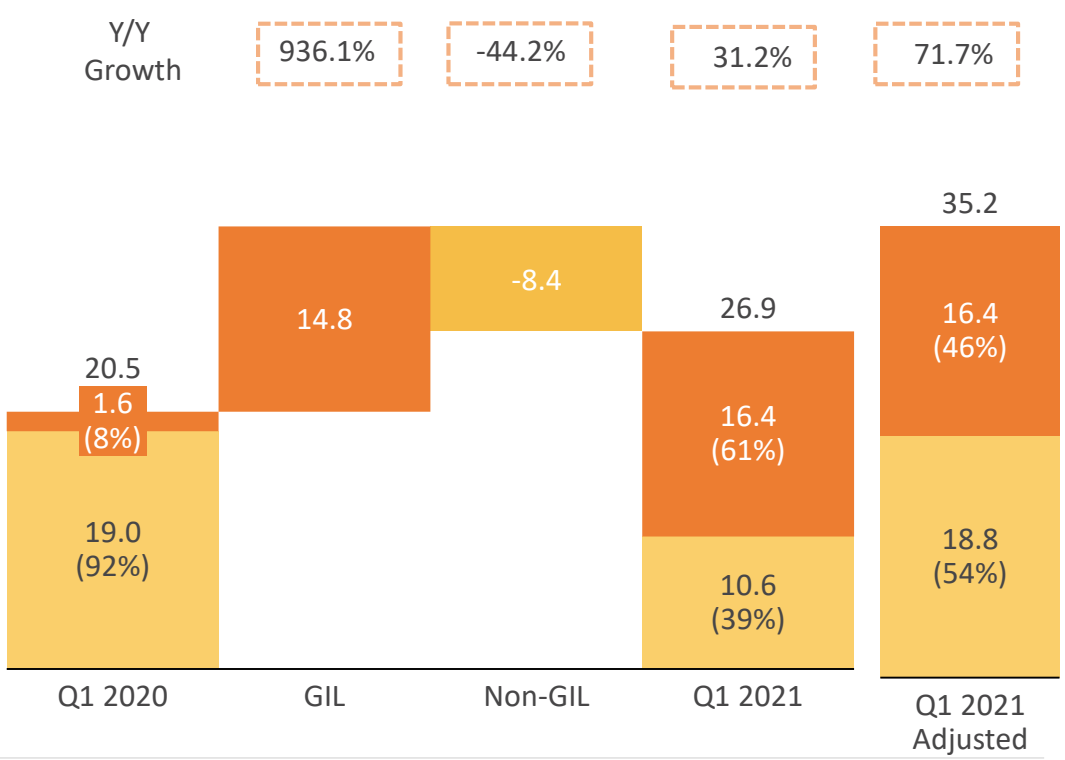
- GIL revenue and net revenue increase was driven by strong results in Air Freight and Contract Logistics
- Infra structure revenue came inline with last year numbers, with some infra entities not recovered completely from COVID-19

Group Financial Performance
KD Mn

EBITDA contribution by Business Group



EBIT contribution by Business Group



- GIL revenue growth with a range of cost reduction measures resulted in EBITDA growth
- Within infra, EBITDA and EBIT performance came inline with last year's performance, despite some entities still being impacted by the COVID pandemic
- EBITDA and EBIT adjusted for non-operating performance

Balance Sheet

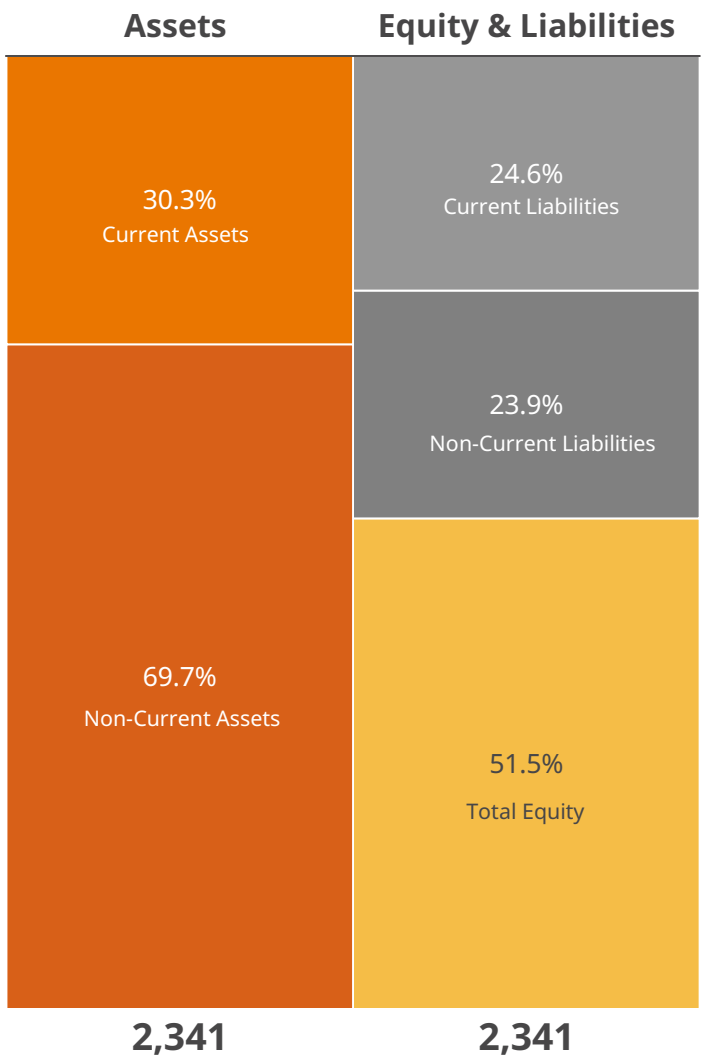
KD Mn

Balance sheet	Q1 2021	Q1 2020	Variance	%
Current assets	708.1	695.9	12.3	1.8%
Non-Current assets	1,632.7	1,545.1	87.7	5.7%
Total assets	**2,340.9**	**2,240.9**	100.0	4.5%
Current liabilities	576.2	491.9	84.3	17.1%
Non-current liabilities	559.5	582.0	-22.6	-3.9%
Total liabilities	**1,135.6**	**1,073.9**	61.7	5.7%
Shareholders' equity	1,154.7	1,113.4	41.3	3.7%

Highlights

Net Debt[1]	209.3	165.8
Net Debt[1] / EBITDA[2]	1.4X	1.4X

[1] *Excluding Lease liabilities*
[2] *Pre IFRS16 and annualized*



Statement of Cash Flows

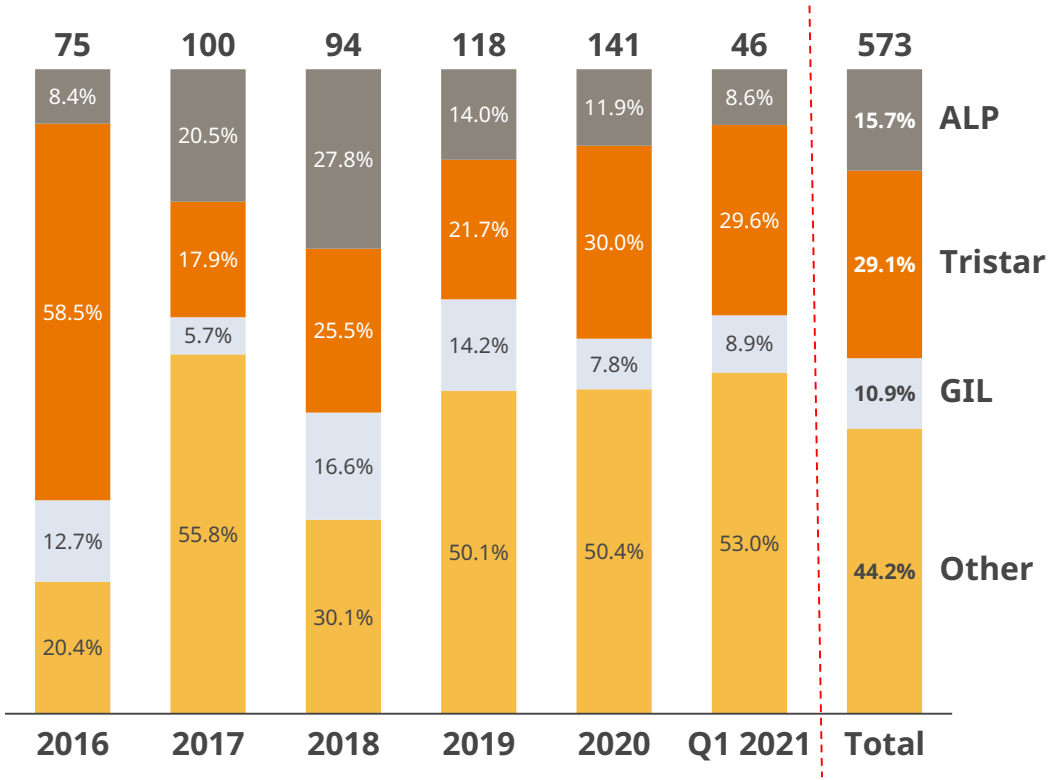
KD Mn

Cash Flow Statement	Q1 2021	Q1 2020	Variance	%
Cash from Operating activities before changes in working capital	54.9	41.7	13.1	31.5%
Changes in working capital	-8.6	-10.0	1.5	-14.7%
Other Items	-6.0	-5.3	-0.7	14.2%
Net Cash flow from operating activities	**40.3**	**26.4**	13.9	52.5%
Capex + Investments	45.5	27.7	17.8	64.3%
Net Cash flow from investing activities	**-48.8**	**-27.6**	-21.2	76.6%
Free Cash Flow	**-8.5**	**-1.2**	-7.3	591.2%

Highlights

Conversion ratio (OCF/EBITDA[2])	86.7%	67.8%
CAPEX as % of Revenue	9.4%	7.3%

Capex Allocation



[2] EBITDA and OCF as reported

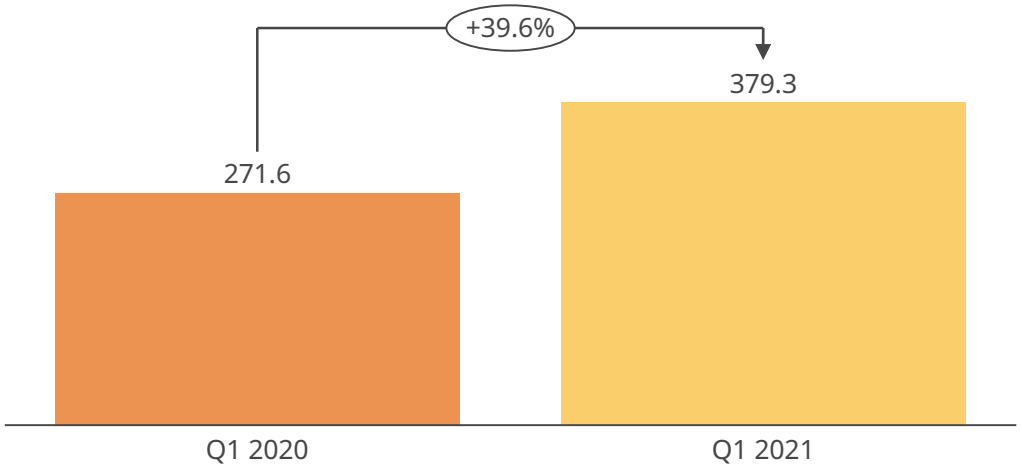
[1] Others include Reem mall and corporate investment

Business Segments

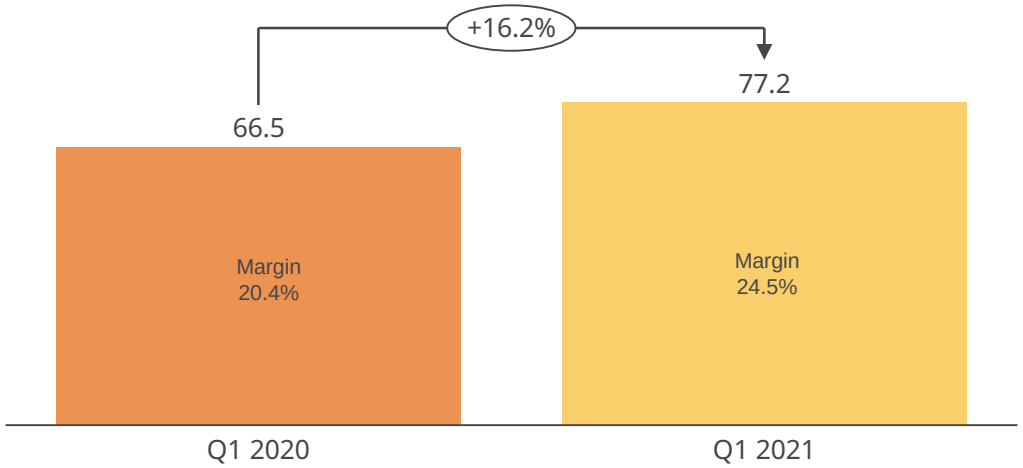
GIL Financial Performance Q1 2021

KD Mn

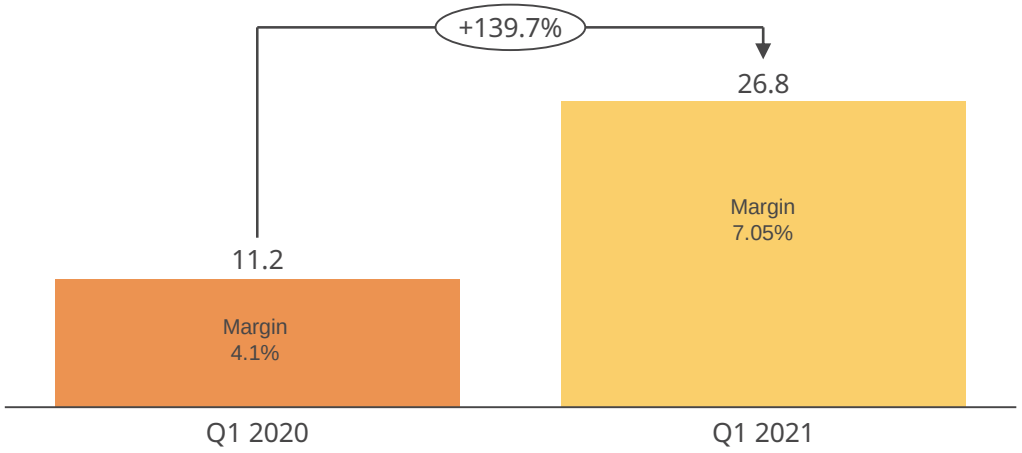
Revenue



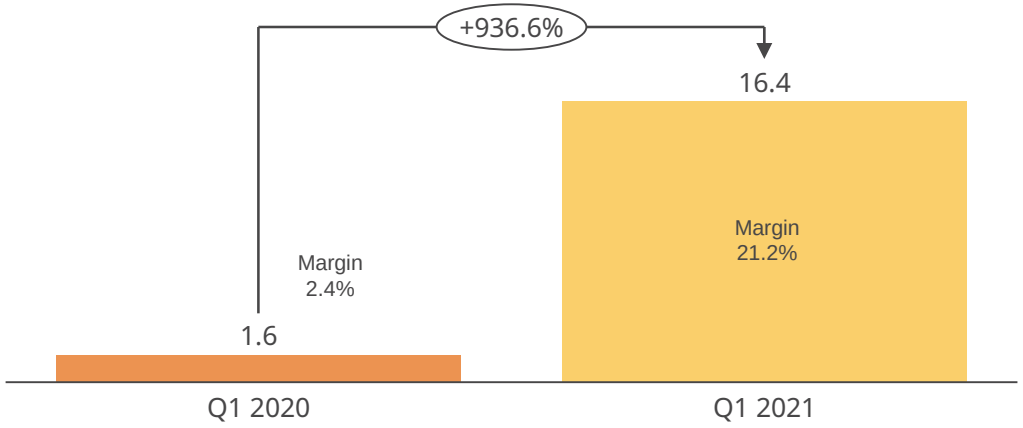
Net Revenue



EBITDA



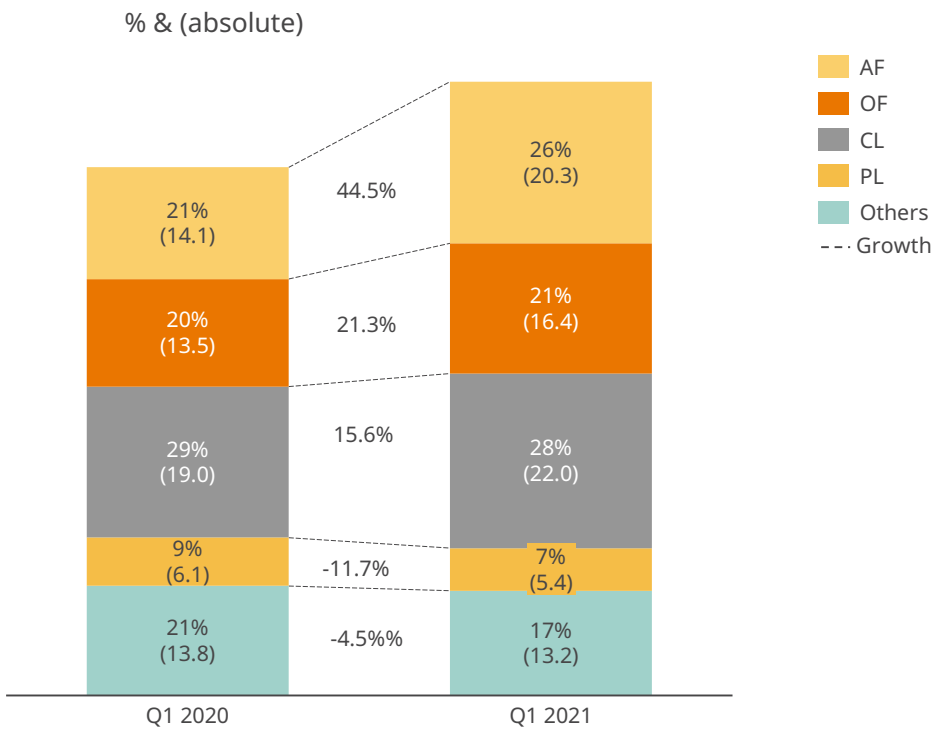
EBIT



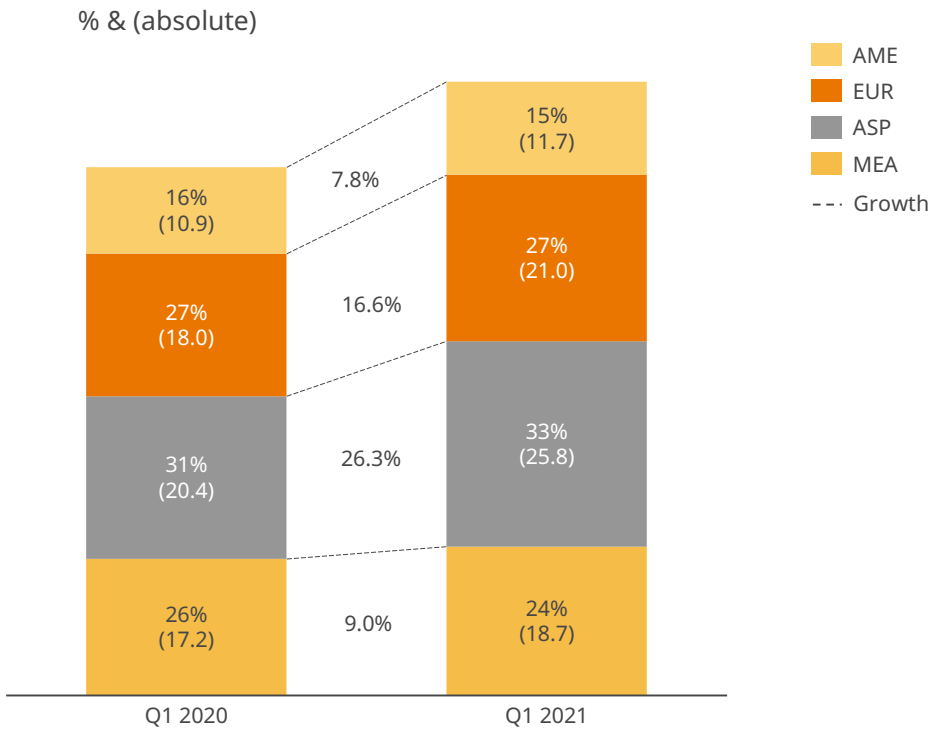
GIL Product Performance

KD Mn

Product Net Revenue Contribution



Regional Net Revenue Contribution

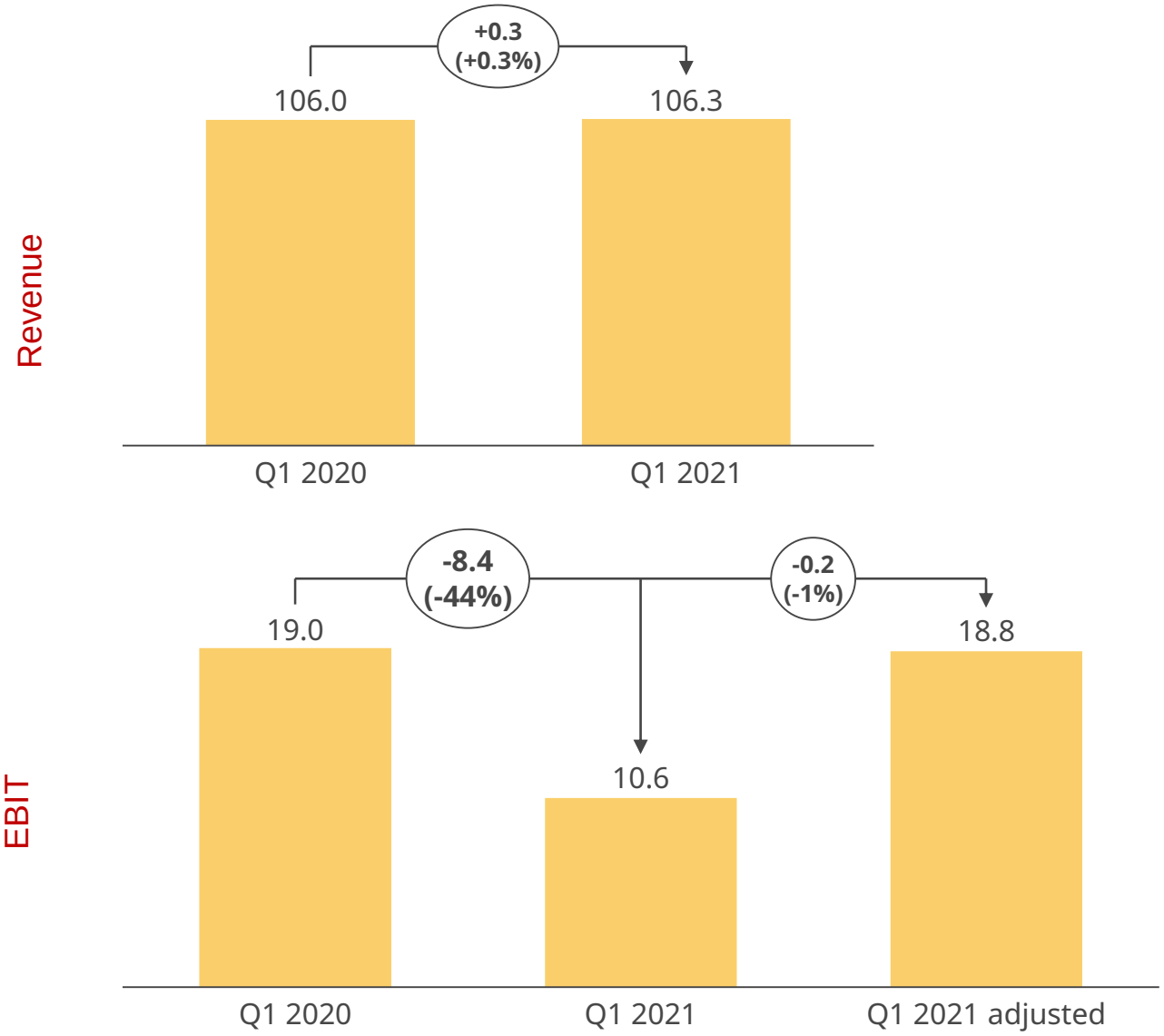


Net Revenue and Volumes Q1 2021

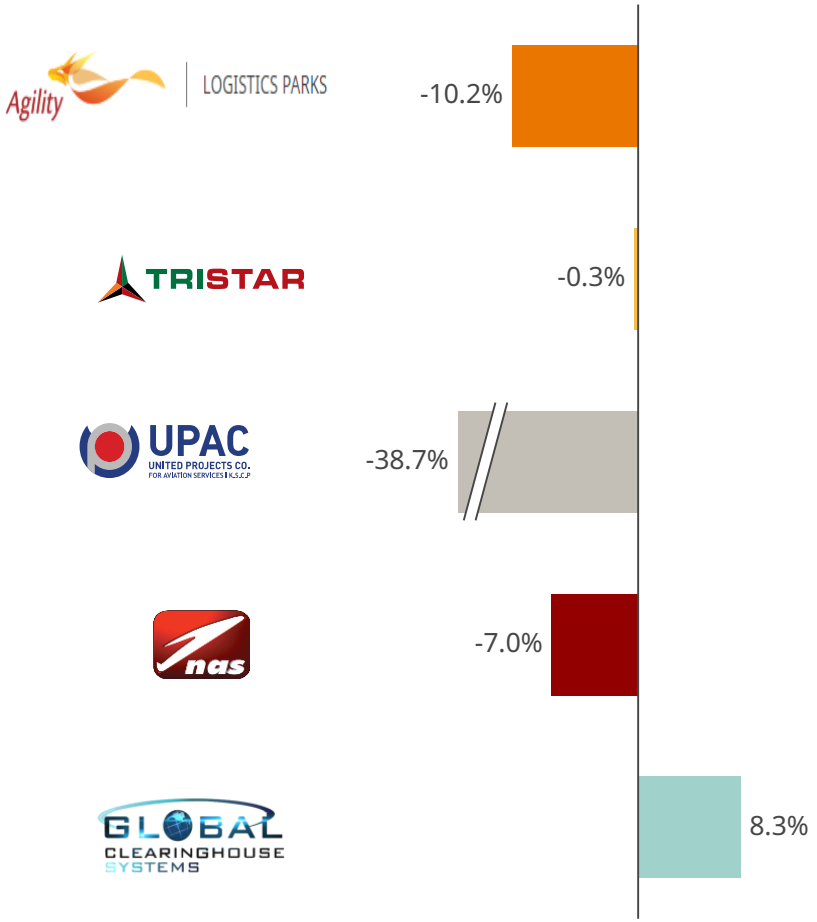
Product	NR Growth	Volume Growth
Air Freight	44.5%	14.8%
Ocean Freight	21.3%	0.7%

Infrastructure Group Financial Performance

KD Mn



Revenue QTD



Sustainability

The three pillars of our approach to greener supply chains

Ecovadis rated Agility in the top 4% of logistics industry companies for environmental sustainability



ADDRESSING SUPPLY CHAIN EMISSIONS

Tracking emissions for **600,000** customer shipments

Supply Chain Optimization

using network rationalization, air freight densification, and other techniques lead to considerable cost and emissions savings



ADDRESSING DIRECT EMISSIONS

90% of country operations report electricity and fuel usage

ISO 14001 certifications in sites covering **50%** of all headcount



INVESTING IN INNOVATION

$18 million invested in green supply chain tech over 3 years through corporate ventures team

Industry engagement

Clean Cargo Working Group (CCWG), Sustainable Air Freight Alliance (SAFA), the World Economic Forum's Getting to Zero Coalition, and more

*

2018

Community partnerships for impact at scale

We have invested in 1,700+ community partnerships in 80+ countries, reaching more than 1.6 million people in need since 2006

Ghana



Vocational training program graduates 325 youth

Malaysia



UNHCR community center for 12,000 refugees

India



Supported 1,000 students with school refurbishment projects

Kuwait



Mentored 1,700+ high school students in business fundamentals

Brazil



Set up a computer lab for 600 students through the 'Google for Education' initiative

Bangladesh



Tutored 2,200 students at two schools

Q&A Session