



CHINA MOTOR COMPANY
AD

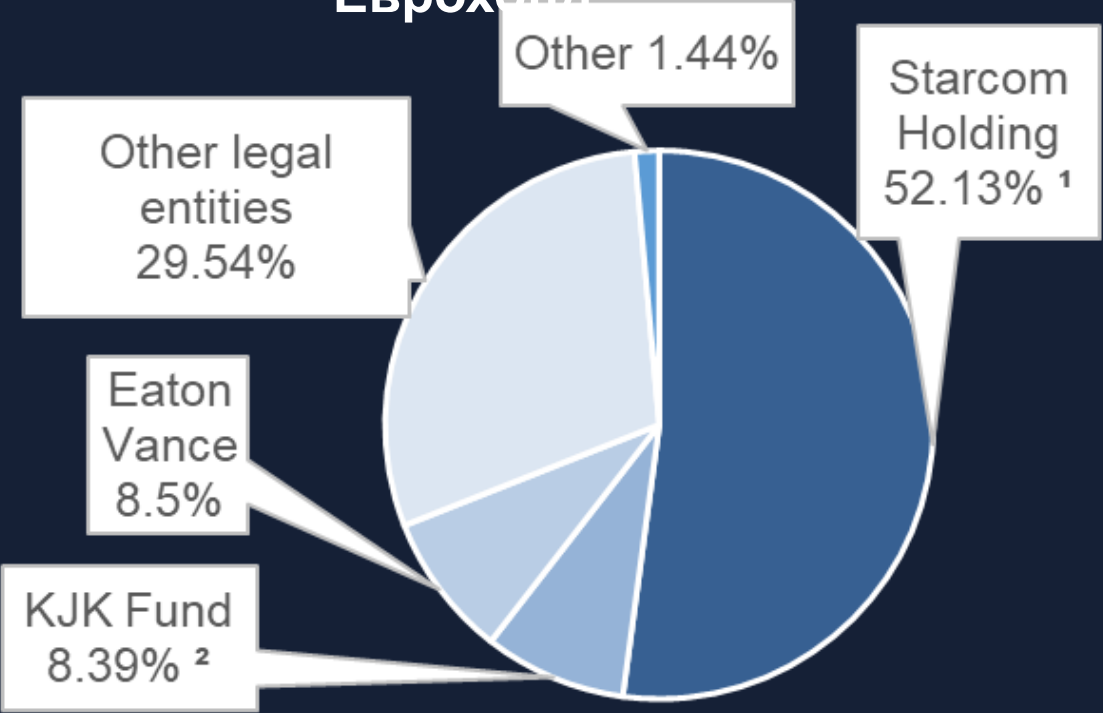
ЗА EUROHOLD БЪЛГАРИЯ

- **EUROHOLD** е водещ енергиен финансов холдинг в региона на Централна и Източна Европа/Югоизточна Европа/ОНД, опериращ в областта на енергетиката, застраховането и финансовото консултиране.
- Ключови активи – **Euroins Insurance Group** и **Electrohold**
- Euroins Insurance Group - застраховател в Централна и Източна Европа/ОНД/Средиземноморието с водещи позиции в България и операции в 9 държави
- Electrohold, водещият дистрибутор, доставчик и търговец на електроенергия в България с 40% пазарен дял в електроразпределението и >2 милиона клиенти в цялата страна
- EuroHold завърши през второто тримесечие на 2021 г. процеса по придобиване на активите на CEZ Group в България
- През април 2025 г. Fitch Ratings и Moody's присъдиха рейтинг „BB“ със стабилна перспектива на Electrohold Group, което свидетелства за успешното управление на новопридобитата бизнес линия от Групата
- Силен опит в растежа (съответно над 11,7% и 13% CAGR’16-24 на активи и приходи) и международна експанзия
- Листирана на Българската фондова борса и на Варшавската фондова борса съответно от 2007 г. и 2011 г.
- Успешен опит в набирането на собствен капитал и дълг на международните капиталови пазари
- От 2007 г. компанията е завършила шест капиталови инвестиции набрани средства в общ размер от 155,5 млн. евро, вкл. публично предлагане на нови акции на стойност 80 млн. евро през юли 2021 г. До края на 2024 г. Групата планира да набере до 130 млн. евро чрез емитиране на гаранции.
- Успешен опит на пазарите на дългов капитал, набирайки над 1 милиард евро и работейки с водещи международни финансови институции, като ЕБВР, JP Morgan, RBI, Kommunalkredit Bank, BoС – Люксембург и други.
- Съвет на директорите, състоящ се от независими директори в съответствие с най-добрите международни практики и високопрофесионален управленски екип с над 20 години трудов опит.

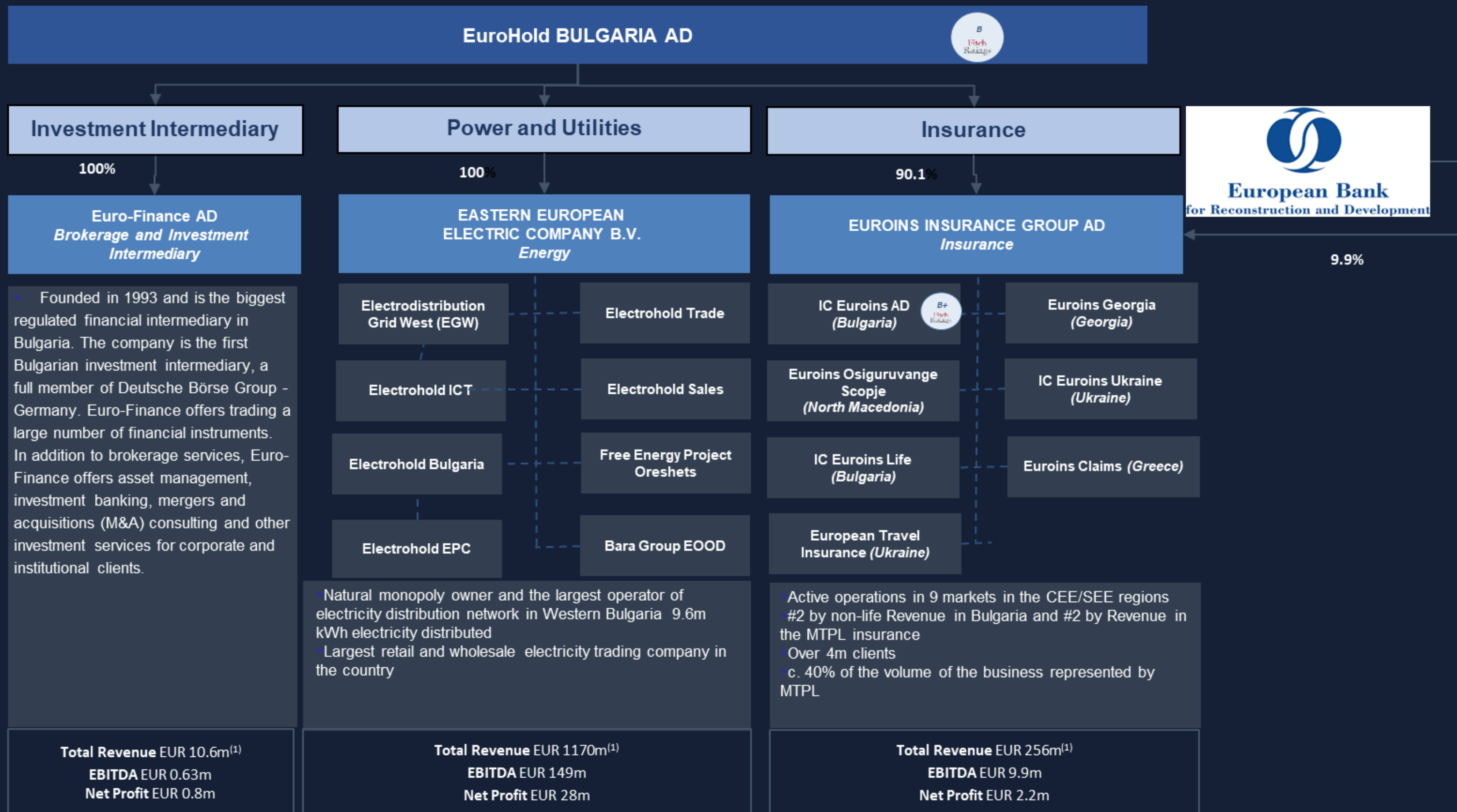
Ключови параметри на EUROHOLD

Revenue	539	634	646	818	727	973	2271	1425	1423
EBITDA	18	29	24	23	2	51	125	107	156
Total Assets	580	678	711	879	924	1945	1333	1266	1409

Структура на акционерите на Еврохолд



Структура на холдинговата група Starcom
Застраховане, енергетика и комунални услуги и
финансови услуги



AVTO UNION

MEMBER OF ASTERION BULGARIA

2002–2005: Основаване и ранен растеж

Авто Юнион е създадена като част от Еврохолд България АД, консолидирайки автомобилните инвестиции на групата.

Започва разширяване на дейността си в България, Северна Македония, Южна Африка, Сърбия, Гърция и Румъния.

2019: Силни финансови резултати

Автомобилните операции генерират 15% от общите приходи на Еврохолд, което ги нарежда на втория по големина бизнес сегмент в рамките на групата.

2021–2023: Нови партньорства за внос и оперативна консолидация

Става официален вносител на автомобили Dongfeng Motor и GAZ/Tenax за България и региона.

Разширява партньорствата за търговия с горива с водещи бензиностанции.



2010–2018: Разширяване и лидерство на пазара

Превръща се в една от най-големите автомобилни групи в Югоизточна Европа с диверсифицирано портфолио, включващо 17 марки автомобили и мотопеди, смазочни материали и автосервиси.

Сред най-големите оторизирани дилъри на Opel, Nissan, Renault и Dacia.

Постига 14,1% пазарен дял през 2018 г., като запазва 13,2% през 2019 г. - потвърждавайки лидерството си на българския автомобилен пазар.

2020: Стратегическо реструктуриране

Авто Юнион започва основна реконструкция на автомобилните си операции, фокусирайки се върху по-ефективен и устойчив бизнес модел.

2023–2024: Солидни финансови резултати и подновен растеж

Годишни приходи: 42 млн. евро (2023 г.) → 29 млн. евро (2024 г.)

Активи: 36 млн. евро (2023 г.) → 35 млн. евро (2024 г.)

Печалба: (0,312 млн. евро) през 2023 г. → 4 млн. евро печалба през 2024 г.

„**China Motor Company**“ **АД** е създадена в края на 2021 г. като официален вносител на автомобили DFM на българския пазар, където в момента представлява марките DONGFENG, Forthing, DFSK, M-Hero. Компанията е част от Avto Union Group, чийто основен инвеститор е холдинговата група EUROHOLD, една от най-големите холдингови групи в Източна Европа. „China Motor Company“ АД успешно успя да открие 8 специализирани шоурума и 6 сервизни центъра, покриващи цяла България. През 2024 г. DONGFENG вече се превърна в най-продаваната китайска марка на българския пазар с пазарен дял от 2,5% в края на годината.



Вносителят вече е получил официалните права да представлява DONGFENG в Сърбия с прогнозиран дилърски точки в Белград, Нови Сад, Ниш, Крагуевац и Ягодина. Марките, обслужвани от China Motor Company, ще бъдат Aeolus, Forthing, DFSK, Namni, Voyah и M-Hero. Въпреки това, компанията ще представлява DFM и като официален вносител в Гърция с моделите от марката Forthing.

2. „Булвария“ ЕООД е официален дилър на автомобилните марки Dongfeng и GAZelle NN в България. Компанията предоставя висококачествени услуги в областта на търговията и сервиза на автомобили от три локации в София и Варна.



Основните дейности на Булвария включват продажба на нови и употребявани автомобили Dongfeng и GAZelle NN, официален сервиз за гаранционно и извънгаранционно обслужване на тези марки, както и сервиз на Opel. Освен това, компанията предлага механично обслужване, каросерийни и бояджийски услуги, автокозметичен център и търговия с оригинални и алтернативни резервни части.

С локации в София (Изток и Запад) и Варна, Булвария ЕООД осигурява удобство и достъпност за своите клиенти, стремейки се към високо ниво на професионализъм и качество в обслужването.

3. Мотобул ЕАД е основана през 1997 г. и е оторизиран представител и дистрибутор на смазочни материали Castrol и Orlen Oil в България. Като оторизиран представител и дистрибутор на Castrol и Orlen Oil в България, компанията доставя висококачествени масла за различни приложения. Под частната марка MoBull, Motobul предлага антифризи и течности за чистачки, които отговарят на съвременните стандарти. Компанията внася и дистрибутира оригинални и алтернативни резервни части, както и всички видове консумативи за автомобили. От 2015 г. Motobul е картков оператор, работещ с вериги бензиностанции в страната, предоставяйки на частни и корпоративни клиенти възможност за закупуване на гориво с отстъпка и разсрочено плащане. Клиентите могат да следят и контролират покупките си чрез акаунт в benzin.bg. Motobul ЕАД е и лицензиран оператор на електронни ваучери за храна под марката FoodCard. Въвеждането на електронните ваучери улеснява процеса на плащане, елиминирайки нуждата от хартиени носители и осигурявайки по-голяма сигурност и удобство при използването им.



4. „Авто Юниън Сервиз“ АД Компанията е създадена през 2003 г. като „Старком Комуникейшънс“ ЕООД, а през 2008 г. е преименувана на „Еспас Ауто“ ООД. От 2013 г. дейността е обособена в дружеството „Авто Юниън Сервиз“ ЕООД с цел сервизно обслужване и отстраняване на щети по застрахователни събития в рамките на холдинговото дружество „Авто Юниън“ АД. Дружеството е юридическо лице с едно дестиниране на територията на град София, с капацитет за обслужване на около 300 автомобила месечно. Това е сервиз за ремонт на каросерии с опит в различни ремонти на марките Mazda, Opel, Chevrolet, Saab, Renault, Nissan, Dacia, Fiat, Alfa Romeo и Lancia, Gazelle N, Dongfeng, както и за всички останали марки автомобили, в съответствие с Европейската директива относно хоризонталните и вертикалните взаимоотношения на вносителите на автомобили.



„Авто Юниън Сервиз“ ЕООД е разположен на площ от 7000 кв. метра в западната част на град София, обхващаща две големи халета с четири бояджийски кабинни. Сервизът разполага с модерно оборудване и висококвалифициран персонал с дългогодишен опит в областта на ремонта на каросерии. Фирмата предлага пълната гама от следпродажбени услуги: специализирани ремонти, диагностика, техническо обслужване и поддръжка на всички марки автомобили.

CHINA MOTOR COMPANY & DONGFENG

„China Motor Company“ АД, дъщерно дружество на Авто Юниън, е официален вносител на автомобили с марка DFM на българския пазар от 2022 г. Компанията е създадена, за да обслужва търговските отношения на групата с компании от азиатския регион и по-специално вноса и представителството на марки от групата на китайския производител DFM (Dongfeng Motor Group).

- За първата цяла година на пазара успяхме да регистрираме подобни резултати на дълго време представяната на нашия пазар друга китайска марка GW. Първите автомобили от DFM бяха доставени в края на третото тримесечие на 2022 г. и съответно марката успя да реализира 46 продажби за четвъртото тримесечие или приходи от 0,8 милиона евро. През 2023 г. приходите от продажби на компанията бяха приблизително 4 милиона евро.

- 2024 г. беше изключително успешна година за развитието на Dongfeng в България. Успяхме да завършим разширяването на дилърската мрежа на марката, като в момента марката е представена в 7 големи града в България с 8 търговски и сервизни комплекса. Също така, за спокойствието на нашите клиенти, бяха открити над 12 допълнителни сервизни точки, като в момента над 350 души се грижат за развитието на марката в цялата страна. През 2024 г. DONGFENG вече се превърна в най-продаваната китайска марка на българския пазар с прогнозиран MS от 2,5% в края на годината.

- Въпреки това, СМС осигурява силен и надежден имидж на марките с бързи и навременни следпродажбени услуги, разполагайки с всички необходими резервни части на склад на стойност над 1 милион евро.

- През 2024 г. участвахме в автомобилното изложение в София, където бяхме една от най-посещаваните марки, представихме над 7 нови модела, които ще разработим през следващата година. През годината успяхме да постигнем 640 продажби или 1,5% пазарен дял при леките автомобили, което ни донесе ръст от над 120% спрямо 2023 г. и приходи от над 19 милиона евро, резултат, който надхвърля поставените цели, това ни дава увереност и мотивация за още по-голям растеж през 2025 г.



chinamotor.b

g



A FULLY STRUCTURED COMPANY ABLE TO GRANT STRONG RESULTTS

Главен оперативен директор (Операции)	Финансов директор (Финанси)	Главен маркетингов директор (СМО)	HR (HR)	СЮ (ИТ)	Праг
Ръководи всички оперативни отдели	Управлява финансите на компанията	Управлява брендирането и комуникациите	Управление на хора и култура	Управлява дигитални системи	Осиг
Продажби и дистрибуция на превозни средства	Финанси и счетоводство	Маркетинг и комуникации	Човешки ресурси	ИТ и системи	Праг
- Планиране и прогнозиране на продажбите	- Финансово планиране и анализ	- Маркетинг на марки и продукти	- Набиране на персонал и адаптация	- ERP / DMS системи	- Дог
- Операции на дилърската мрежа	- Счетоводство и отчетност	- Дигитални и социални медии	- Обучение и развитие	- CRM и анализ на данни	- Хог
- Продажби на автопарк и корпоративни продажби	- Финансово управление и банково де	- Събития и PR	- Възнаграждения и обезщетения	- Киберсигурност и инфраструктура	- Рег
- Планиране / Ценообразуване на продукти	- Управление на кредити за дилъри	- Пазарни проучвания	- Връзки със служителите		
Логистика и верига за доставки					
- Внос / Митници					
- Пристанищни операции / PDI					
- Складиране и експедиция					
Следпродажбено обслужване (Сервиз и части)					
- Сервизни операции					
- Логистика и инвентаризация на части					
- Гаранция и осигуряване на качество					
Развитие на дилърите					
- Стандарти и одити на дилърите					
- Планиране и разширяване на мрежата					
- Обучение и поддръжка на дилърите					



The Team

МИЛЕН ХРИСТОВ – Главен инвеститор

Визионерът зад всичко това — Милен вижда възможност там, където другите виждат риск. Неговите смели идеи и безстрашен инвестиционен стил поддържат пулса на компанията силен и насочен към бъдещето.

ПЕТЯ НИКОЛОВА – Главен изпълнителен директор

Силата начело — Петя води със стратегия, емпатия и неудържима енергия.

БОРИС КАРПУЗОВ – Главен оперативен директор

Господарят на реда в организирания хаос. Борис поддържа двигателя да работи гладко, превръщайки плановете в действия, а действията в успех.

ВЕЛИЗАР ВЕЛИНОВ – Мениджър следпродажбено обслужване

Шепнещият на клиентите. Велизар се грижи всеки клиент да остане също толкова доволен след сделката, колкото е бил и преди нея. Плавен, стабилен и винаги с решения на първо място.

ХРИСТИНА ЙОРДАНОВА – Мениджър маркетинг

Творческата искра зад всяка история, която разказваме. Христина съчетава идеи със стил, за да направи марката не просто видима, но и запомнена.

ПАУЛА СТЕФАНОВА – Мениджър логистика

Най-добрата движеща сила. От точка А до Я, Паула превръща сложната логистика в безпроблемни пътувания. Прецизността е нейното второ име.

САРА КУНЧЕВА – Финансов директор

Нашият нинджа на числата. Сара поддържа балансите ясни, а бъдещето светло, превръщайки финансите в изкуство на стабилност и далновидност.

ЛИЛИ ТОДЕВА – Главен счетоводител

Внимателна към детайлите и остра като бръснач, Лили е тихата сила, която държи всяка десетична запетая на мястото ѝ.

ГЕОРГИ ЯНКОВ – Мениджър техническа поддръжка

Решаващият проблеми, ангелът-пазител на технологиите. Георги поддържа системите работещи, а клиентите усмихнати.

ПЕТЪР ДРАГОЕВ – Мениджър гаранции

Най-добрият приятел на Trust. Петър гарантира, че всяко наше обещание е силно – надежден, справедлив и бърз на помощ, когато е най-важно.

ГЕРГАНА ДИМОВА – HR мениджър

Сърцето на компанията. Гургана знае, че страхотните екипи не се случват просто така – те са подхранвани, вдъхновявани и обгрижвани. Тя кара работата да се чувства като у дома си.

ДЕЯН ГЕНОВ – Правен отдел

Нашият щит и компас. Деян се ориентира в дребния шрифт с прецизността на професионалист – пазейки ни защитени, отговарящи на изискванията и водещи в развитието.

МИЛЕН ИЛИЕВ – ИТ

Тихият гений на заден план. Милен поддържа нашия дигитален свят безопасен, бърз и безупречен – с едно кликуване, код и кабел наведнъж.

ИВАЙЛО ГЕОРГИЕВ – Развитие на дилърска мрежа

Строителят на мостове. Ивайло свързва хора, марки и възможности – разширявайки хоризонтите с всяко ръкостискане и партньорство.

ГЕОРГИ СИМЕОНОВ – Мениджър резервни части

Майсторът на частите, който поддържа всичко – и всички – работещи. Георги знае наизуст всеки болт, скоба и баркод.

Дилърска мрежа - България

Утвърдена дилърска мрежа, напълно подготвена да интегрира операциите на BYD или да се разшири чрез откриване на нови дилърски центрове във всички големи градове в България, способна да задоволи нуждите на клиентите от продажби и следпродажбено обслужване.



Специализирани шоуруми:

1. София (Летище)
2. София (Люлин)
3. Пловдив
4. Бургас
5. Варна
6. Велико Търново
7. Габрово
8. Русе
9. Ямбол

Специализирани сервизни центрове:

1. София (Летище)
2. София (Люлин)
3. Пловдив
4. Бургас
5. Варна
6. Велико Търново
7. Габрово
8. Русе
9. Монтана
10. Враца
11. Видин
12. Банско



Шоурум на летище СОФИЯ

- Адрес:
Христофор Колумб 43, 1592, София
 - Цяла площ - 750 м²
 - Височина на търговския обект - 6 м
 - Площ на шоурума - 450 м²
 - Брой места за демонстрационните автомобили - 6 автомобили
 - Площ на офисите - 50 м²
- Организационна структура:
- Площ на работилницата - Над 5502 м²
 - Работни места - 8
 - Склад за резервни части - Над 75 м²

Структура на дилъра	Брой служители
Главен изпълнителен директор	1
Финанси	2
Мениджър продажби	1
Търговски персонал / търговци	3
Бек офис / администрация	2
Фронт офис / рецепция	1
Мениджър на сервиз	1
Резервни части	2
Сервизен инженер	1
Механик	7
Сервизен консултант	2
Специалист по диагностика	1
Цял екип	25





Шоурум СОФИЯ Люлин

- **Адрес:**

ж.к. Люлин 7, ул. Орион 86, 1324,
София

- **Обща площ - 1 525 м2**

- **Височина на търговския обект - 6
м**

- **Площ на шоурума - 450 м2**

- **Брой места за демонстрационни
автомобили - 6 автомобиля**

- **Площ на офисите - 50 м2**

Организационна структура:

- **Площ на работилницата - над 5502
м2**

- **Работни места - 8**

- **Склад за резервни части - над 75
м2**

Структура на дилъра	Брой служители
Главен изпълнителен директор	1
Финанси	2
Мениджър продажби	1
Търговски персонал / търговци	3
Бек офис / администрация	2
Фронт офис / рецепция	1
Мениджър на сервиз	1
Резервни части	2
Сервизен инженер	1
Механик	7
Сервизен консултант	2
Специалист по диагностика	1
Цял екип	25





Шоурум ВАРНА

- Адрес:
бул. „Ян Хуняди“ 7, 9000 Варна
- Цяла площ - Над 750 м2
- Височина на търговския обект - 6 м
- Площ на шоурума - 450 м2
- Брой места за демонстрационни автомобили - 6
- Площ на офисите - 50 м2
- Организационна структура:
- Площ на работилницата - Над 5502 м2
- Сервизни станции - 8
- Склад за резервни части - Над 75 м2

Структура на дилъра	Брой служители
Главен изпълнителен директор	1
Финанси	1
Мениджър продажби	1
Търговски персонал / търговци	2
Бек офис / администрация	1
Фронт офис / рецепция	1
Мениджър на сервиз	1
Резервни части	2
Сервизен инженер	1
Механик	7
Сервизен консултант	2
Специалист по диагностика	1
Цял екип	20





Шоурум Пловдив

Град	Адрес	Архитектурна (цяла) зона	Зона на шоурума	Брой изложени превозни средства	Организационна служба
Пловдив	с. Войводиново	1000 m2	400 m2	5	Продажби -2, С Управител изпълнители





Шоурум Бургас

Адрес	Архитектурна (цяла) зона	Зона на шоурума	Брой изложени превозни средства	Организационна структура на служителите
Сарафовско шосе, четвърти километър, Бургас, България	13000 m2	800 m2	10	Главен изпълнителен директор - 1; Финанси - 2; Мениджър продажби - 1; Търговски персонал/търговец - 2; офис/администрация - 0; рецепция - 0; Мениджър сервиза - 1; Резервни части - 2; Сервизен механик - 2; Сервизен конструктор - 1; Специалист по диагностика - 1





Шоурум Русе

Адрес	Архитектурна (цяла) зона	Зона на шоурума	Брой изложени превозни средства	Организационна структура на служителите
"Бул. Гоце Делчев 38, 7016, Русе, България"	600 m2	100 m2	03/04/2025	Главен изпълнителен директор - 1; Финанси - 1; Мениджър продажби - 1; Търговски персонал/търговци - 1; Бек офис/администрация - 1; Фронт офис/рецепция - 0; Ръководител сервиз - 0; Резервни части - 1; Сервизен инженер - 1; Механик - 5; Сервизен консултант - 1; Специалист по диагностика - 1





БЛАГОДАРЯ!

THIS PRESENTATION IS NOT AN OFFER OR SOLICITATION OF AN OFFER TO BUY OR SELL SECURITIES AND IS PROVIDED AS INFORMATION ONLY. THIS PRESENTATION DOES NOT CONTAIN ALL OF THE INFORMATION THAT IS MATERIAL TO AN INVESTOR. BY ATTENDING A PRESENTATION OR BY READING THE PRESENTATION SLIDES YOU ACKNOWLEDGE AND AGREE TO THE FOLLOWING:

This document and its contents are confidential and proprietary to “China Motor Company” EAD (the “Company”) and may not be reproduced, redistributed, published or passed on (or the contents otherwise divulged) to any other person, directly or indirectly, in whole or in part, for any purpose. If this presentation has been received in error then it must be returned immediately to the Company.

This presentation is not directed to, or intended for distribution to or use by, any person or entity that is a citizen or resident of, or located in, any locality, state, country or other jurisdiction where such distribution or use would be contrary to law or regulation or which would require any registration or licensing within such jurisdiction.

This presentation does not constitute or form part of, and should not be construed as, an offer or invitation to sell securities of the Company, or the solicitation of an offer to subscribe for or purchase securities of the Company, and nothing contained herein shall form the basis of or be relied on in connection with any contract or commitment whatsoever. Any decision to purchase any securities of the Company should be made solely on the basis of the final terms and conditions of the securities and the information to be contained in any disclosure document produced in connection with any offering of such securities.

This presentation and the information contained herein are not an offer of securities for sale in the United States. The securities may not be offered or sold in the United States absent registration or an exemption from registration under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the “Securities Act”). The Company does not intend to register any portion of any offering in the United States or to conduct a public offering of any securities in the United States. By accessing this presentation, you represent that you are outside the United States.

This communication is directed solely at (i) persons outside the United Kingdom, (ii) persons with professional experience in matters relating to investments falling within Article 19(5) of the Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 as amended (the “Order”), (iii) high net worth entities, and other persons to whom it may lawfully be communicated, falling within Article 49(2)(a) to (d) of the Order and (iv) persons to whom an invitation or inducement to engage in investment activity (within the meaning of section 21 of the Financial Services and Markets Act 2000) in connection with the issue or sale of any securities of the Company may otherwise lawfully be communicated or caused to be communicated (all such persons in (i)-(iv) above being “relevant persons”). Any investment activity to which this communication relates will only be available to and will only be engaged with relevant persons. Any person who is not a relevant person should not act or rely on this communication.

The information in this presentation has not been independently verified. No representation or warranty, express or implied, is made as to the accuracy, completeness or fairness of the presentation and the information contained herein and no reliance should be placed on such information. None of the Company, their advisers, connected persons or any other person accepts any liability for any loss howsoever arising, directly or indirectly, from this presentation or its contents.

This presentation includes statements that are, or may be deemed to be, “forward-looking statements”. These forward-looking statements can be identified by the use of forward-looking terminology, including the terms “anticipates”, “believes”, “estimates”, “expects”, “aims”, “continues”, “intends”, “may”, “plans”, “considers”, “projects”, “should” or “will”, or, in each case, their negative or other variations or comparable terminology, or by discussions of strategy, plans, objectives, goals, future events or intentions. These forward-looking statements include all matters that are not historical facts. They appear in a number of places and include, but are not limited to, statements regarding the Company’s intentions, beliefs or current expectations concerning the company finances. By their nature, forward-looking statements involve risk and uncertainty because they relate to future events and circumstances. Forward-looking statements are not guarantees of future performance and the actual results, performance, achievements or industry results of the company finances may differ materially from those described in, or suggested by, the forward-looking statements contained in this presentation.