

mills

Uma nova Mills

JULHO 2022



Esta apresentação destina-se exclusivamente aos acionistas da Mills e foi elaborada para explicar a transação realizada entre Mills e Triengel, conforme operação divulgada ao mercado em 21 de julho de 2022 ("Transação"). Nesse sentido, a Companhia declara: (i) que o material não constitui e não deve ser interpretado como uma oferta, solicitação, convite ou qualquer outro pedido relacionado a compra ou subscrição de ações, debêntures ou qualquer outro valor mobiliário; (ii) que as informações aqui contidas não formam base de qualquer tipo de contrato ou compromisso e nem representam uma recomendação de investimento e que não deve ser entendido como aconselhamento a potenciais acionistas e, que, nesse sentido, a Companhia não se responsabiliza por quaisquer perdas que possam advir das decisões tomadas por terceiros com base nas informações contidas neste material; (iii) que as informações sobre a Triengel contidas na apresentação estão resumidas pois foram obtidas em documentos e informações disponibilizadas pela sociedade; (iv) nenhuma representação ou garantia, expressa ou implícita, é feita em relação à exatidão das informações aqui apresentadas.

A Companhia declara, ainda, que eventuais estimativas e informações sobre eventos futuros têm por embasamento, em grande parte, em expectativas atuais concernentes a eventos futuros e tendências financeiras que afetam ou possam afetar os negócios da Mills e representam apenas previsões e não garantias de performance futura, sendo que os reais resultados ou desenvolvimentos podem ser substancialmente diferentes das expectativas descritas nas estimativas. Sendo assim, a Mills e seus Administradores não garantem que tais estimativas e informações venham a ser concretizadas, já que são baseadas em expectativas futuras e não foram considerados fatores como riscos e incertezas relativos à econômica, ao mercado de capitais, pressões da concorrência, regras governamentais e outros que possam mudar as expectativas aqui previstas. Para obter informações adicionais sobre fatores que possam originar resultados diferentes daqueles estimados pela Companhia, favor consultar os relatórios arquivados na Comissão de Valores Mobiliários – CVM.

AGENDA

1. Novo posicionamento estratégico
2. Racional de entrada em Linha Amarela
3. Estratégia inorgânica
4. Estratégia orgânica
5. Nova Mills

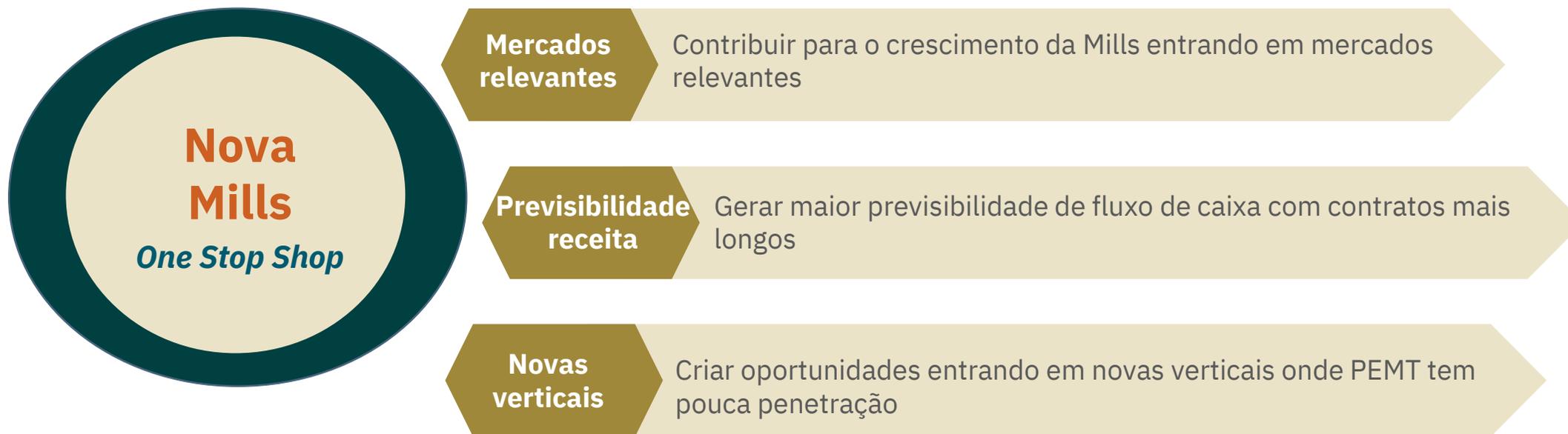




NOVO POSICIONAMENTO
ESTRATÉGICO

Mais um marco importante de reposicionamento da Companhia que, somado ao lançamento da nova marca em novembro de 2021, firma a Mills como uma empresa de locação de máquinas e equipamentos.

Explorar novas vias de crescimento através da ampliação de produtos, posicionando-se como *One Stop Shop* no mercado de locação de máquinas e equipamentos.



Preservando nossa Cultura e entregando o compromisso de nossa Marca.



RACIONAL DE
ENTRADA EM LINHA AMARELA

Mercado de Linha Amarela traz uma oportunidade de forte crescimento em um mercado endereçável 10 vezes maior



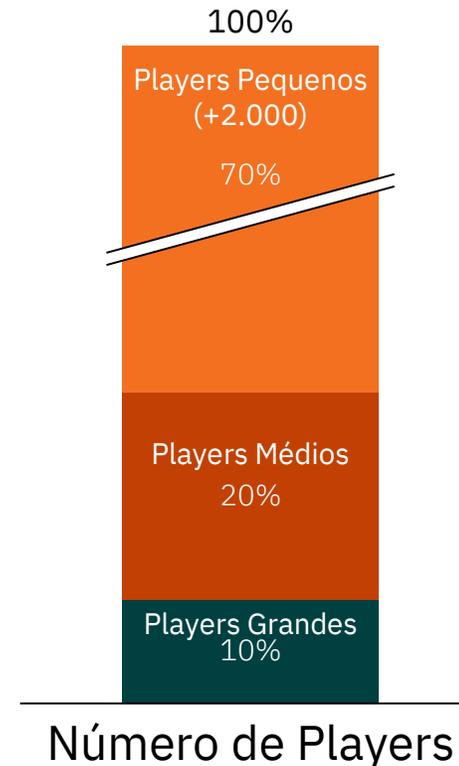
Mercado endereçável relevante



10x

Mercado de locação de equipamentos robusto, com diferentes linhas de produto, sendo Linha Amarela um dos mais relevantes, com expectativa de crescimento para os próximos anos.

Mercado altamente pulverizado com oportunidade de consolidação



Oportunidade de consolidação no setor de locação de Linha Amarela, com principal player representando menos de 5% do market share. Players capitalizados levam grande vantagem em função do aumento relevante dos preços dos equipamentos nos últimos 2 anos, além das condições de financiamentos terem se tornado menos atrativas. Players menores terão dificuldade para renovar frota e crescer.

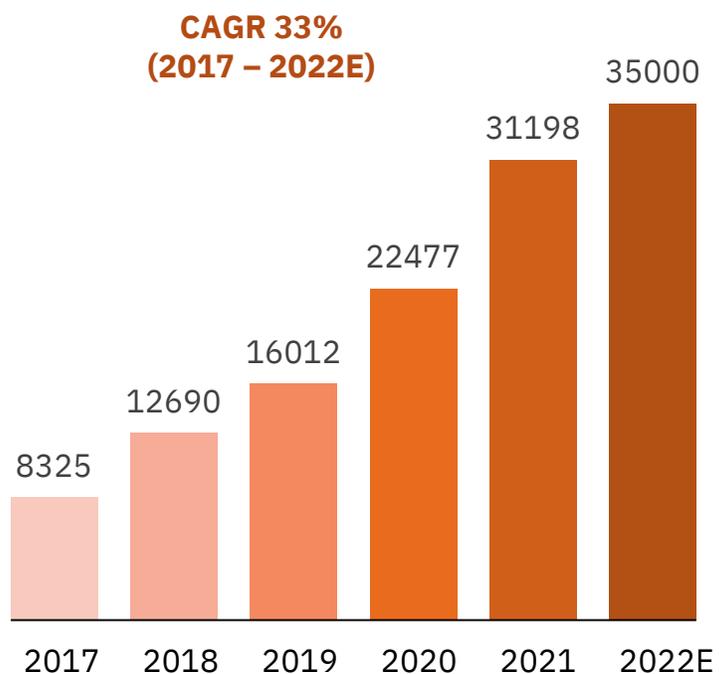
*Equipamentos de locação como geradores, compressores, empilhadeiras

Mercado com crescimento acelerado e com espaço relevante para aumento de penetração de locação



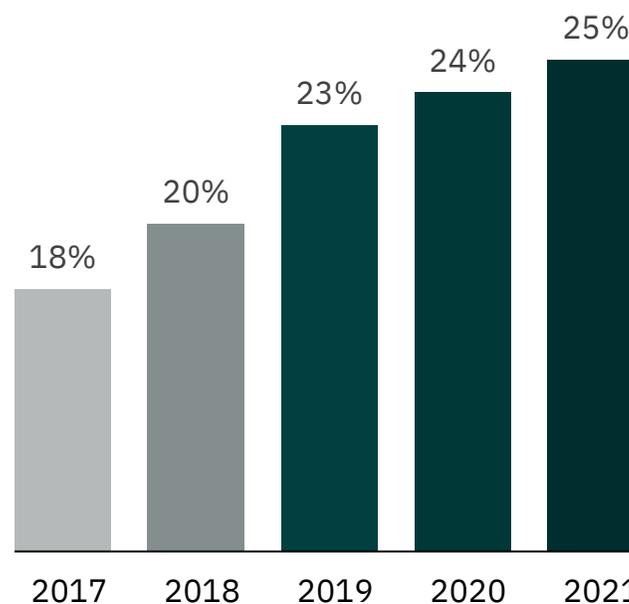
Aumento expressivo das vendas em Linha Amarela

Número de unidades totais vendidas de Linha Amarela (2017-2022)



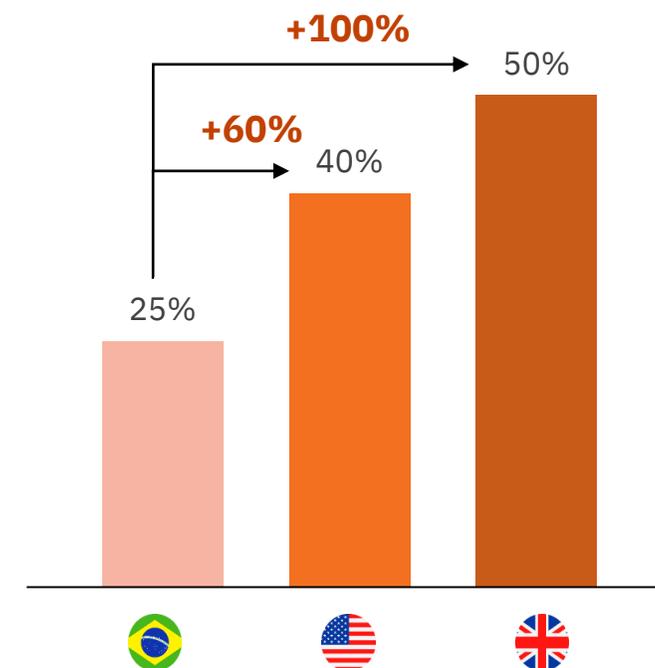
Crescimento da penetração de locação

% das unidades vendidas para empresas de locação (2017-2021)



Penetração de locação com muito espaço para crescer

% das unidades vendidas para empresas de locação



Diferenciais da Mills para potencializar o crescimento com Linha Amarela



Sólida execução e integração de M&As

Historicamente realizando M&As no mercado de PEMT com sucesso aprimorando expertise de integração ao longo das últimas transações com elevada taxa de sucesso na retenção de pessoas chave.

Perfil financeiro robusto

Sólido balanço, geração de caixa e desalavancagem viabilizam o crescimento.



Capilaridade de filiais e estrutura comercial

Quase 50 filiais para conseguir atender com velocidade e eficiência todos os clientes com uma capilaridade única

Excelência operacional e know-how

Qualidade operacional internacionalmente reconhecida e formação técnica para atender todas as demandas dos clientes e estender a vida útil do ativo. Com foco em excelência operacional, processos bem definidos e projetos de melhoria contínua, a Mills tem plena capacidade para absorver e alavancar diferentes processos de manutenção.

Sinergias de cross-sell em clientes

8 mil clientes ativos, com uma parte relevante de essa base que também realiza locação de equipamentos de Linha Amarela e reconhece o valor agregado da Mills.

Diferenciais da Mills para potencializar o crescimento com Linha Amarela



Sólida execução e integração de M&As

Historicamente realizando M&As no mercado de PEMT com sucesso aprimorando expertise de integração ao longo das últimas transações com elevada taxa de sucesso na retenção de pessoas chave.

Perfil financeiro robusto

Sólido balanço, geração de caixa e desalavancagem viabilizam o crescimento.



Capilaridade de filiais e estrutura comercial

Quase 50 filiais para conseguir atender com velocidade e eficiência todos os clientes com uma capilaridade única

Excelência operacional e know-how

Qualidade operacional internacionalmente reconhecida e formação técnica para atender todas as demandas dos clientes e estender a vida útil do ativo. Com foco em excelência operacional, processos bem definidos e projetos de melhoria contínua, a Mills tem plena capacidade para absorver e alavancar diferentes processos de manutenção.

Sinergias de cross-sell em clientes

8 mil clientes ativos, com uma parte relevante de essa base que também realiza locação de equipamentos de Linha Amarela e reconhece o valor agregado da Mills.

Footprint Nacional e Capilaridade



Norte e Centro Oeste

- Parauapebas
- Ananindeua
- Barcarena
- Cuiabá
- Sinop
- Três Lagoas
- Goiânia
- Brasília

Nordeste e Espírito Santo

- Camaçari
- Vitória da Conquista
- Aracaju
- Recife
- Macaíba
- Fortaleza
- São Luís
- Serra
- Barcarena



Minas Gerais e Rio de Janeiro

- Contagem
- Uberlândia
- Juiz de Fora
- Resende
- Guerengê (RJ)
- Curicica (RJ)
- Macaé
- Montes Claros

Sul

- SJP
- Curitiba
- Cascavel
- Itajaí
- Joinville
- Cachoeirinha
- Rio Grande
- Içara

São Paulo

- Cotia
- Osasco
- Paulínia
- Sorocaba
- SJC
- Taubaté
- Pinheiros
- Pouso Alegre
- São Vicente
- Cravinhos
- Bauru
- **Assis**
- **Santos**

44 Filiais atuais de Plataformas Elevatórias

50 Filiais até o final de 2022 de Plataformas Elevatórias

+2 Filiais oriundas da aquisição de empresa de Linha Amarela

Contínua expansão e penetração

Capilaridade única para atender com velocidade

Peças de reposição distribuídas nacionalmente

Diferenciais da Mills para potencializar o crescimento com Linha Amarela



Sólida execução e integração de M&As

Historicamente realizando M&As no mercado de PEMT com sucesso aprimorando expertise de integração ao longo das últimas transações com elevada taxa de sucesso na retenção de pessoas chave.

Perfil financeiro robusto

Sólido balanço, geração de caixa e desalavancagem viabilizam o crescimento.



Capilaridade de filiais e estrutura comercial

Quase 50 filiais para conseguir atender com velocidade e eficiência todos os clientes com uma capilaridade única

Excelência operacional e know-how

Qualidade operacional internacionalmente reconhecida e formação técnica para atender todas as demandas dos clientes e estender a vida útil do ativo. Com foco em excelência operacional, processos bem definidos e projetos de melhoria contínua, a Mills tem plena capacidade para absorver e alavancar diferentes processos de manutenção.

Sinergias de cross-sell em clientes

8 mil clientes ativos, com uma parte relevante de essa base que também realiza locação de equipamentos de Linha Amarela e reconhece o valor agregado da Mills.

Conceito único na manutenção baseado na metodologia LEAN: Eficiência e excelência para atender os nossos clientes



400+
Técnicos

1.800+
Chamadas
Técnicas
Atendidas

1.900+
Equipamentos
Lançados

2.500+
Ordens de
Compra

9.500+
Ordens de
Serviço

20.000+
Standard Time
Usados

110.000+
Itens
Estocados

500.000+
Quilômetros
Viajados

Primeira empresa Filiada a IPAF no Brasil 2011.

Parte do Conselho da IPAF deste o primeiro ano da sua representatividade no Brasil.

Finalista nas 4 categorias inscritas para a premiação IPAF no IAPA Summit 2022:

- Melhor centro de treinamento do ano
- Melhor Instrutor de treinamento do ano
- Inovação e Tecnologia
- Empresa do ano

Com foco em excelência operacional, processos bem definidos e projetos de melhoria contínua, a Mills tem plena capacidade para absorver e alavancar diferentes processos de manutenção.

Diferenciais da Mills para potencializar o crescimento com Linha Amarela



Sólida execução e integração de M&As

Historicamente realizando M&As no mercado de PEMT com sucesso aprimorando expertise de integração ao longo das últimas transações com elevada taxa de sucesso na retenção de pessoas chave.

Perfil financeiro robusto

Sólido balanço, geração de caixa e desalavancagem viabilizam o crescimento.



Capilaridade de filiais e estrutura comercial

Quase 50 filiais para conseguir atender com velocidade e eficiência todos os clientes com uma capilaridade única

Excelência operacional e know-how

Qualidade operacional internacionalmente reconhecida e formação técnica para atender todas as demandas dos clientes e estender a vida útil do ativo. Com foco em excelência operacional, processos bem definidos e projetos de melhoria contínua, a Mills tem plena capacidade para absorver e alavancar diferentes processos de manutenção.

Sinergias de cross-sell em clientes

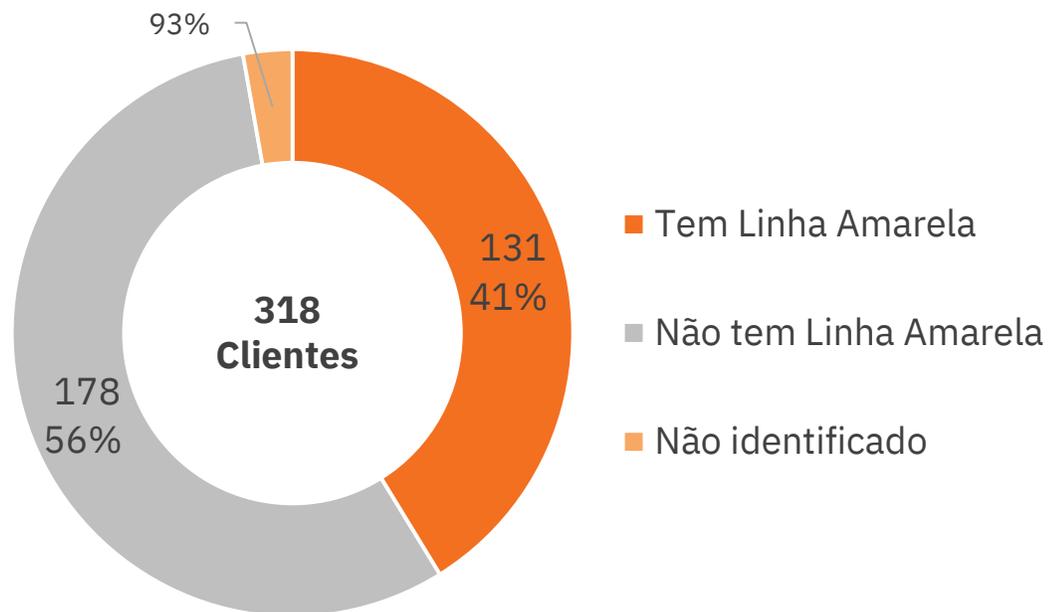
8 mil clientes ativos, com uma parte relevante de essa base que também realiza locação de equipamentos de Linha Amarela e reconhece o valor agregado da Mills.

Oportunidades de *cross-sell* na base de clientes atual



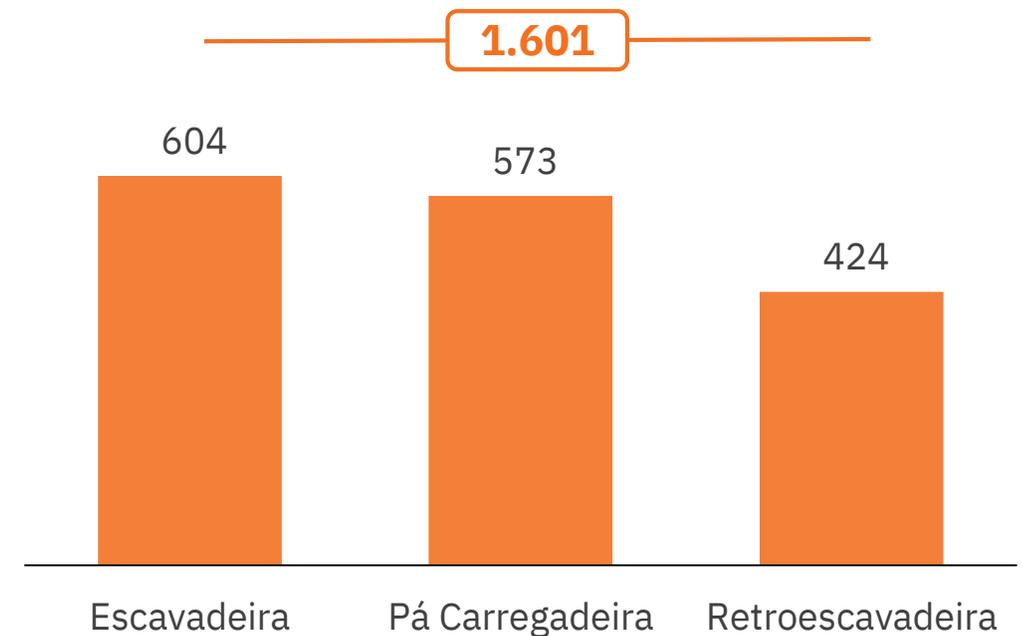
Pesquisa realizada com principais clientes

Valores em número de clientes



Volume alugado de equipamentos LA

Valores em unidades



Pesquisa com 318 empresas realizada dentro de nossa base de mais de 8 mil clientes. Boa aderência na cobertura de respostas. Destas empresas 41% utilizam máquinas de linha amarela. Foram mapeadas 1.601 máquinas em 318 clientes pesquisados.



ESTRATÉGIA INORGÂNICA



Aquisição da Triengel - *overview* da companhia

Descrição da companhia

- Referência de qualidade e serviço no mercado agrícola e muito reconhecida pelos principais clientes e fabricantes de Linha Amarela, com mais de 20 anos de atuação do mercado.
- Modelo de negócios baseado na qualidade do serviço prestado, estrutura de trabalho organizada com postos de trabalho bem definidos, com manutenção eficiente, controle de resíduos e operação externa.
- *Know-how* e sistemas de manutenção que permitem escalar rapidamente o negócio.
- Frota nova com 245 equipamentos com idade média de ~ 2 anos e marcas *premium*.
- Alto fit cultural e operacional com a Mills e 60 funcionários nas operações em Assis/SP e Santos/SP.



Destaques



Receita Bruta¹

R\$ 56,4 mm



Valor da Frota²

R\$ 155,7 mm



Perfil de Contratos

**Longo Prazo
(+48 meses)**



EV Transação

R\$ 133,7 milhões



EV/Ebitda

4,8x



Máquinas em Oficina



Postos de trabalho bem definidos



Financeiro

- Alocação de capital
- Taxa Interna de Retorno (TIR) atrativa
- Entrada em novo mercado de tamanho relevante
- Contratos de longo prazo com previsibilidade de Fluxo de Caixa
- Exposição a outros setores e redução de ciclicidade
- Aumento de *share of wallet*



Estratégico

- Aceleração na entrada de Linha Amarela e criação de base para crescimento orgânico
- Modelo replicável com alta internalização de expertises
- Acesso a novos clientes
- Aumento de *Cross-sell*
- Diversificação setorial e cíclica
- Utilização da alavancagem operacional da Mills
- Crescimento em mercados atrativos e adjacentes ao core da Mills



ESG

- Operação com processos bem definidos e projetos de melhoria contínua
- Foco no cliente, com alta taxa de retenção
- Retenção, Treinamento e desenvolvimento de funcionários
- Foco em segurança nos processos de manutenção e operação



ESTRATEGIA ORGÂNICA



Investimento inicial de R\$ 225 milhões em novos equipamentos



Produtividade para o cliente e eficiência de combustível



Orientados a negócios em diversos segmentos e regiões



Mix adequado para maximizar retorno de capital baseado no TCO



Os melhores preços de aquisição de máquinas do mercado



Parceria estratégica diretamente com fabricantes premium



NOVA MILLS

Unidade de negócio com atenção exclusiva



PRINCIPAIS DESTAQUES

NOVA MILLS

O que esperar da Mills em
Linha Amarela

Receita Líquida*

combinado de R\$
870MM milhões no
1T22

Resultado Bruto*

combinado de R\$ 626 MM
milhões no 1T22, com
margem bruta atingindo
71,9% no 1T22

EBITDA ajustado* 1T22

combinado de R\$ 374MM
no 1T22 com margem de
43%

Parcerias com fabricantes

Expertise no mercado de
locação; Histórico de
Solaris no setor;
benchmark com Sullair
Argentina



Know How

Colaboradores altamente
qualificados no business
de Linha Amarela com
vasto histórico no setor.

Redução na Ciclicidade

Com a entrada no
negócio de Linha
Amarela, diversificamos
nossos setores de
atuação e passamos a
operar contratos de longo
prazo, aumentando a
previsibilidade de fluxo
de caixa.

Aquisições

Acordo para compra e
venda da Triengel
Locações e Serviços
LTDA e estratégia
contínua de aquisições
em Linha Amarela

Alocação eficiente de Capital

Otimização da estrutura de
dívida com investimento
expressivo em CAPEX para
crescimento em Linha
Amarela

*Números pró-forma, considerando Resultado Mills e Triengel 1T22 LTM combinados



mills

Segurança para sonhar mais alto

Mills – Investor Relations

Phone: +55 (21) 3924-8768

E-mail: ri@mills.com.br

ir.mills.com.br