

GB Auto Pushes Regional Expansion Drive Forward with Moves into Algeria and Libya Through New and Existing Brand Representations

GB Auto has secured passenger car, pickup-truck and tire -representations in the key North African markets of Algeria and Libya, marking the next phase of its regional expansion strategy

19 February 2013

(Cairo, Egypt) — GB Auto (AUTO.CA on the Egyptian Exchange), a leading automotive assembler and distributor in the Middle East and North Africa, announced today that it is expanding its regional presence to include direct distribution and aftersales operations in Algeria and Libya.

Sales and aftersales operations in the two key North African markets via local ventures will begin in the second quarter of 2013; GB Auto has management control of each local venture. In Libya, GB Auto will distribute both Geely passenger cars and Great Wall pickup trucks alongside Triangle tires, while in Algeria the company will market Geely passenger cars and Lassa, Grandstone and Rotalla tires.

Regional operations already account for more than one-third of the Egypt-based company's total sales.

"I am very pleased today to announce that we have made further concrete progress in our long-standing strategy of a measured regional expansion," said GB Auto Chairman and Chief Executive Officer Dr. Raouf Ghabbour. "Algeria and Libya are among the most promising markets in one of the world's most promising regions. Our expectation is that as we become more established in these key countries, our product-offering will grow from passenger cars, pickup trucks and tires to include a number of products, including commercial vehicles and more, even as we explore the opportunities available in additional territories."

The addition of Libya and Algeria to the company's areas of operations brings its regional presence to four primary countries: its home market of Egypt, as well as Iraq (which now accounts for more than one-third of the group's total sales revenue), Libya and Algeria.

In Libya, the company has begun selling Triangle-brand tires in small quantities, which it will ramp up when it begins selling both Geely passenger cars and Great Wall pickup trucks early in the second quarter. GB Auto is already the exclusive agent for Geely passenger cars in Egypt; Libya is the first country to which it will roll-out its offering of the highly-rated Great Wall pickup trucks, which are products of Great Wall Motors, China's leading producer of SUVs.

GB Auto is entering the Libyan market in cooperation with El-Bostan El-Zahbya Group, a well-established consumer goods, retail and logistics conglomerate owned by the El-Saed family.

The company is targeting sales of approximately 3,000 Geely passenger cars in its first year of operations in Libya, with a target of a c.10% market share within three to five years. In the pickup truck sector, management is targeting sales of 2,000 units in year one.



GB Auto has identified a cost-effective strategy to rapidly roll-out sales and aftersales facilities in both Tripoli and Benghazi.

“We’re excited to gain a foothold in the exciting Libyan market, which has exceptional growth prospects and an under-motorized population. Although Libya has no experience with Chinese passenger car brands, our early experience in Egypt — coupled with the enviable reputation Great Wall has earned in Libya during its short tenure there — leads us to expect consumer acceptance to be swift,” said ElMostafa AbdulHalim, GB Auto’s Regional Chief Operating Officer.

GB Auto is entering the Algerian market in cooperation with the Group Rahmoune, a strategic player in the Algerian economy, with investments mainly in the building materials, basic infrastructure and the automotive business.

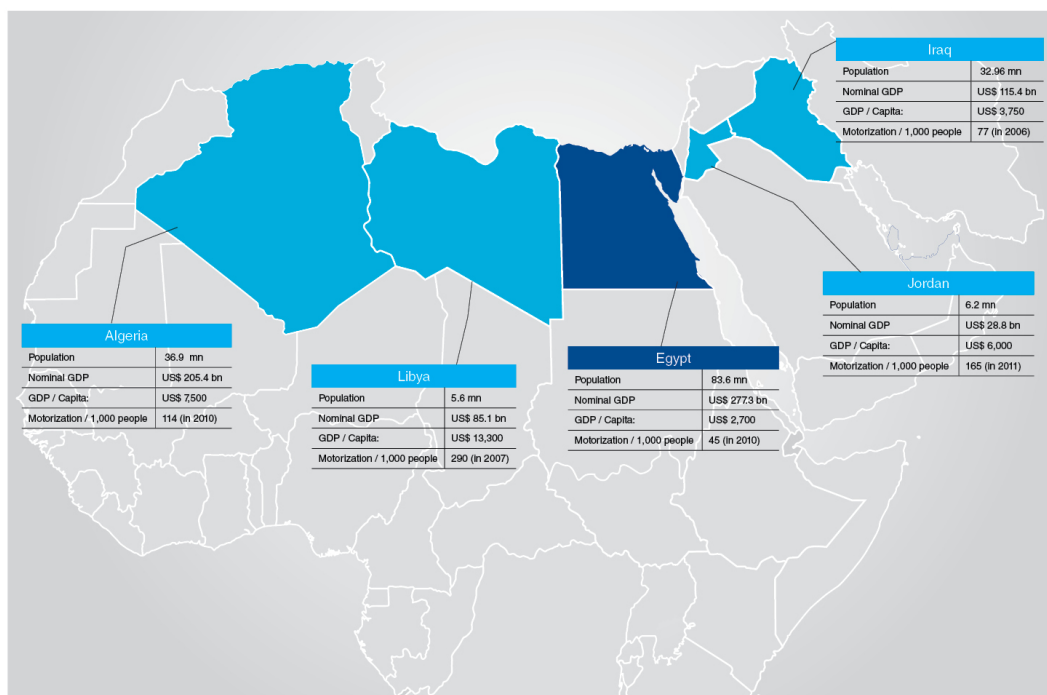
As in Libya, GB Auto will enter Algeria with Geely passenger cars in 2Q13, augmenting its lineup with Rottala, Grandstone and Lassa tires. The company is targeting sales of c.8,000 passenger cars in its first year of operations, with a market share target of 4 – 5% in the medium term.
























“Algeria is a very promising market, with a wealth of future potential, and long experience with Chinese passenger cars,” said AbdulHalim. “GB Auto staff have been on the ground in Algeria since 2012 and have identified the pillars of its distribution network.”

GB Auto is actively exploring further representations for these promising markets, as well as for its Iraqi and Egyptian operations.

“The Middle East and Africa is one of the most dynamic growth markets in the world,” concluded Ghabbour. “The potential opportunities for a customer-focused model like the one GB Auto has perfected are boundless, and we are focused on seizing them.”

—ENDS—



Location	Passenger Cars	Commercial Vehicles & Construction Equipment	Motorcycles & Three-Wheelers	Tires
Egypt	  	   		   
Iraq				 
Libya				
Algeria				  
Jordan				

Macroeconomic and market data: World Bank, CIA World Fact Book, GB Auto research



About GB Auto S.A.E.

GB Auto S.A.E. (AUTO.CA on the Egyptian Exchange) is a leading automotive producer and distributor in the Middle East and North Africa. Across five primary lines of business — Passenger Cars, Motorcycles & Three-Wheelers, Commercial Vehicles & Construction Equipment, Tires and Financing — the company's main business activities include assembly, manufacturing, sales and distribution, financing and after-sales services. GB Auto's portfolio of brands includes Hyundai, Geely, Mazda, Bajaj, Marcopolo, Iveco, Great Wall, Volvo, Mitsubishi, Lassa, Yokohama, Westlake Diamond Back, Grandstone and Rotalla. GB Auto has operations in Egypt, Iraq, Libya and Algeria, and is actively pursuing opportunities in new geographies within its core footprint. The company is headquartered in Giza, Greater Cairo Area, Egypt. www.ghabbourauto.com

Investor Relations Contact Information:

Menatalla Sadek, CFA

Corporate Finance and Investments Director

Tel: +20 (0) 2 3539 1201

Fax: +20 (0) 2 3539 1198

Hoda Yehia

Investor Relations Manager

Email: ir@ghabbour.com

Tel: +20 (0) 2 3910 0485

Fax: +20 (0) 2 3539 0139

Address: Cairo-Alexandria Desert Road, Km. 28, Industrial Zone, Abu Rawash
P.O. Box 120, Giza, Egypt

Forward-Looking Statements

This document may contain certain "forward-looking statements" relating to the Company's business. These may be identified in part through the use of forward-looking terminology such as "will," "planned," "expectations" and "forecast" as well as similar explanations or qualifiers and by discussions of strategy, plans or intentions. These statements may include descriptions of investments planned or currently under consideration or development by the Company and the anticipated impact of these investments. Any such statements reflect the current views of the Company with respect to future events and are subject to certain risks, uncertainties and assumptions. Many factors could cause the actual results, performance, decisions or achievements of the Company to be materially different from any future results that may be expressed or implied by such forward-looking statements.

جي بي أوتو تواصل التوسعات الإقليمية وتدخل أسواق الجزائر وليبيا بباقة فريدة من المنتجات الجديدة والحالية

جي بي أوتو تبدأ المرحلة الجديدة من استراتيجية التوسع الإقليمي في شمال أفريقيا، وتبدأ توريد سيارات الركوب والنقل الخفيف والإطارات في أسواق الجزائر وليبيا

١٩ فبراير ٢٠١٣

القاهرة -- أعلنت اليوم شركة جي بي أوتو (المقيدة في البورصة المصرية تحت كود AUTO.CA) - الشركة الرائدة في تجميع وتوزيع السيارات بالشرق الأوسط وشمال أفريقيا - عن استكمال خططها التوسعية الجديدة التي تهدف إلى زيادة التواجد المباشر لشركة جي بي أوتو في الأسواق الإقليمية من خلال مزاولة أنشطة التوزيع المباشر وخدمات ما بعد البيع في أسواق الجزائر وليبيا.

وتعتزم الشركة طرح باقة من المنتجات الجذابة وخدمات ما بعد البيع في أسواق ليبيا والجزائر ابتداءً من الربع الثاني من عام ٢٠١٣، بالتنسيق مع الشركاء المحليين الذين منحوا جي بي أوتو حقوق الإدارة والتشغيل، حيث تخطط الشركة إلى تزويد السوق الليبي بسيارات الركوب ماركه Geely وسيارات Pick-Up ماركه Great Wall وإطارات Triangle، على أن تطرح في السوق الجزائري سيارات الركوب ماركه Geely وإطارات Grandstone وRotalla وLassa.

وتأتي الخطة الجديدة في إطار استراتيجية جي بي أوتو لتعزيز الانتشار الجغرافي بوتيرة ثابتة، علمًا بأن العمليات والأنشطة الإقليمية خارج السوق المحلي في مصر تمثل أكثر من ثلث مبيعات الشركة.

في هذا السياق أعرب الدكتور رؤوف غبور، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة جي بي أوتو، عن سروره بالتقدم الملموس في استراتيجية التوسع الإقليمي التي تنتهجها الشركة حيث تتميز أسواق الجزائر وليبيا بمكانة مرموقة في شمال أفريقيا والتي تعتبر من أهم الأسواق الواعدة.

وأكد غبور توقعات الشركة بأن نمو أعمالها في هذه الأسواق سيصاحبه المزيد من التوسعات في باقة المنتجات المعروضة، لتشمل المرحلة اللاحقة منتجات أخرى مثل الشاحنات التجارية، إلى جانب الباقة الحالية من سيارات الركوب وسيارات النقل الخفيف والإطارات، فضلاً عن توافر المرونة اللازمة لدراسة الفرص التوسعية المتاحة في مزيد من الأسواق الواعدة.

ويرتفع بذلك التواجد الإقليمي المباشر لشركة جي بي أوتو إلى أربعة أسواق أساسية، تشمل السوق المحلي في مصر، والسوق العراقي الذي يمثل أكثر من ثلث مبيعات الشركة حالياً، بالإضافة إلى ليبيا والجزائر.

بدأت جي بي أوتو توريد كمية محدودة من إطارات Triangle إلى السوق الليبي، على أن يرتفع حجم التوريد وقت طرح سيارات Geely وسيارات النقل الخفيف Great Wall في مطلع الربع الثاني من العام الجاري، علمًا بأن جي بي أوتو هي الوكيل الحصري لسيارات الركوب Geely في السوق المصري. وتمثل ليبيا باكورة الأسواق الإقليمية التي تقوم جي بي أوتو بتزويدها بسيارات Pick-Up ماركه Great Wall التي تمتاز بالكفاءة والجودة، وهي إحدى منتجات شركة Great Wall Motors الصينية الرائدة في صناعة سيارات الدفع الرباعي.

تجدر الإشارة إلى أن جي بي أوتو دخلت السوق الليبي بمقتضى شراكة مع مجموعة البستان الذهبية، المملوكة لعائلة الصيد، والتي يمتد نشاطها في مجال السلع الاستهلاكية وتجارة التجزئة وخدمات الدعم اللوجستي.

وقد نجحت جي بي أوتو في تطوير استراتيجية فريدة لتنمية باقة المنتجات وخدمات ما بعد البيع في مدينتي بني غازي وطرابلس مقابل أقل التكاليف، حيث تستهدف الشركة بيع ما يقرب من ٣ آلاف سيارة Geely خلال العام

الأول من عمليات المشروع الجديد لتبلغ الحصة السوقية ١٠% تقريبًا خلال فترة وجيزة تتراوح بين ٣ و٥ سنوات، وذلك على أن تبلغ حصتها من مبيعات سيارات النقل الخفيف خلال العام الأول من التشغيل ألفين عربة.

من جانبه أعرب المصطفى عبدالحليم، الرئيس التنفيذي للعمليات الإقليمية بشركة جي بي أوتو، عن حماسه لوضع بصمة الشركة في السوق الليبي الذي يتمتع بآفاق النمو الاستثنائي. وتوقع عبدالحليم أن تغطي عروض جي بي أوتو بإقبال ملحوظ على الرغم من حداثة السيارات الصينية بين العملاء في ليبيا، حيث تراهن الشركة على الخبرة التي اكتسبتها بسوق السيارات الصينية في مصر، فضلاً عن السمعة الطيبة التي حظت بها سيارات Pick-Up ماركة Great Wall بالسوق الليبي خلال فترة وجيزة.

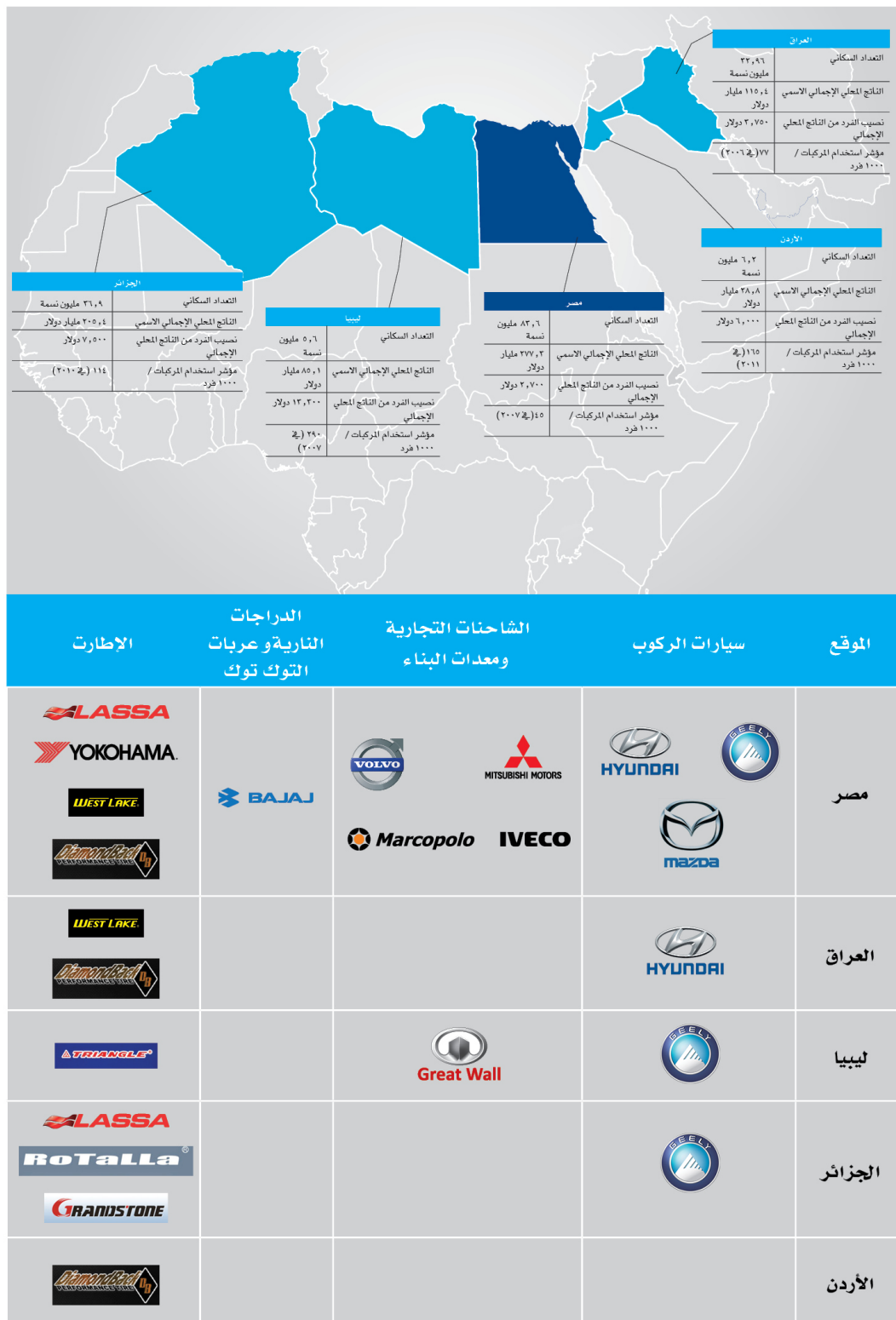
وعلى صعيد السوق الجزائري، قامت جي بي أوتو بتأسيس شراكة مع مجموعة رحموني إحدى الشركات الاستثمارية الرائدة والتي تمتلك استثمارات في عدة قطاعات استراتيجية تشمل مواد الإنشاء والبنية التحتية وصناعة السيارات.

وتتطلع جي بي أوتو إلى بيع منتجاتها في السوق الجزائري ابتداءً من الربع الثاني، على أن تشمل باقة المنتجات المعروضة سيارات Geely وإطارات Grandstone وLassa وRotalla، حيث تستهدف الشركة بيع قرابة ٨ آلاف سيارة خلال العام الأول من العمليات والاستحواذ على حصة سوقية تتراوح بين ٤% و٥% على المدى المتوسط.

وأكد عبدالحليم ثقته في إمكانيات النمو الهائلة التي يحظى بها السوق الجزائري، خاصة وأنه يتمتع بخبرة طويلة في بيع السيارات الصينية. وأشار إلى أن جي بي أوتو قطعت شوطاً كبيراً خلال عام ٢٠١٢ لإعداد البنية اللازمة للعمليات التشغيلية المرتقبة بالجزائر وتحديد الأطراف الرئيسية لشبكة التوزيع والخدمات.

وتعمل جي بي أوتو على مواصلة تكثيف الجهود المبذولة لدراسة العروض الجديدة في هذا الأسواق الواعدة فضلاً عن تنمية أعمال الشركة في السوق المصري ونظيره العراقي.

واختتم عبور مشيداً بآفاق النمو التي تحظى بها أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا بين غيرها من أنحاء العالم، كما أوضح أن الشركة تسعى إلى توظيف هذه الطاقات والاستفادة من الإمكانيات غير المحدودة التي يوفرها نموذج أعمال جي بي أوتو وأساسه التركيز على خدمة العملاء.



البيانات السوقية والمنظور الاقتصادي الكلي: البنك الدولي - شركة جي بي أوتو (قطاع البحوث) - CIA World Fact Book

—نهاية البيان—

جي بي أوتو (المقيدة في البورصة المصرية تحت كود AUTO.CA) هي الشركة الرائدة في مجال تجميع وتوزيع السيارات في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. تمارس الشركة أنشطتها بصورة رئيسية في أسواق مصر والعراق، وتحرص على دراسة الفرص التوسعية بباقي أسواق المنطقة، وذلك من خلال خمس قطاعات رئيسية تضم سيارات الركوب، والدراجات النارية وعربات التوك توك، والشاحنات التجارية ومعدات الإنشاء، والإطارات، والتمويل. وتركز عمليات الشركة على أنشطة التجميع والتصنيع، والتسويق والتمويل وخدمات ما بعد البيع، حيث تمتلك توكيلات حصرية لمجموعة متنوعة من العلامات الرائجة، تشمل هيونداي وجيلي ومازدا وباجاج وماركو بولو وإفيكو وجريت وال وفولفو ومتسوبيشي ولاسا ويوكوهاما وويستليك ودياموند باك وجراندستون وروتالا. وتزاول الشركة أعمالها في مصر والعراق والأردن والجزائر وليبيا . ويقع المقر الرئيسي للشركة في القاهرة الكبرى بمصر. لمزيد من المعلومات يرجى زيارة الموقع الإلكتروني: www.ghabbourauto.com

الأستاذة/ منة الله صادق
مدير الاستثمار والتمويل المؤسسي
هاتف: +20 (0) 2 3539 1201
فاكس: +20 (0) 2 3539 1198

الأستاذة / هدى يحيى
مدير علاقات المستثمرين
بريد إلكتروني: ir@ghabbour.com
هاتف: +20 (0) 2 3910 0485
فاكس: +20 (0) 2 3539 0139

العنوان: طريق القاهرة-الإسكندرية الصحراوي - ك ٢٨ - المنطقة الصناعية - أبو رواش
ص.ب: ١٢٠ - الجيزة - مصر

بيانات تطلعية

هذا المستند قد يحتوي على "بيانات تطلعية" معينة مرتبطة بأنشطة شركة جي بي أوتو ومن الممكن أن يتم تحديد تلك البيانات من خلال استخدام بعض الألفاظ التطلعية مثل "سوف"، "مخطط"، "توقعات"، "تنبؤ" بالإضافة إلى التوضيحات المشابهة ومن خلال مناقشة الاستراتيجيات أو الخطط أو النوايا. وقد تحتوي هذه البيانات على أوصاف للاستثمارات المخطط لها أو الجاري تنفيذها أو تطويرها من قبل شركة جي بي أوتو والتأثير المتوقع لتلك الاستثمارات. وتعكس هذه البيانات الرؤى الحالية لشركة جي بي أوتو فيما يخص الأحداث المستقبلية وهي عرضة للمخاطر والافتراضات. وقد تسبب عوامل عديدة في أن تصبح الإنجازات والأداء والقرارات والنتائج الفعلية الخاصة بشركة جي بي أوتو مختلفة عن أي نتائج مستقبلية من الممكن أن يتم استنتاجها أو استنباطها من هذه البيانات التطلعية.