



Wyjątkowa wartość pojazdów elektrycznych, rynek pojazdów komercyjnych, usługi oparte na łączności – strategiczne punkty dnia rynków kapitałowych „Delivering Ford+”.

- Firma przedstawi szczegółowo priorytetowe obszary planu Ford+ na rzecz wzrostu i tworzenia wartości w oparciu o relacje z klientami oraz o pozycję lidera w dziedzinie pojazdów elektrycznych i usług opartych na łączności.
- Przewiduje się, że do 2030 roku 40% globalnej sprzedaży pojazdów Forda będą stanowiły samochody w pełni elektryczne, firma zwiększa planowane wydatki na elektryfikację do ponad 30 miliardów dolarów do 2025 roku, w tym na rozwój akumulatorów IonBoost.
- Zapowiedź utworzenia działu usług i dystrybucji pojazdów Ford Pro, w pełni dostosowanego do wymagań klientów komercyjnych i rządowych pod względem wysokiej sprawności działania.

WARSZAWA, 27 maja 2021 roku – Pojazdy elektryczne zdolne do bezemisyjnej jazdy i zaawansowana łączność przekształcają transport komercyjny i indywidualny, a Ford przewodzi tej rewolucji, oferując atrakcyjne usługi oraz platformy oparte na najnowocześniejszej architekturze pojazdów elektrycznych, z najnowszymi systemami zasilania akumulatorowego.

Firma stosuje innowacje w tych i innych obszarach do stworzenia systemu usług Ford Pro, dzięki czemu Ford staje się pierwszym producentem samochodów, posiadającym w pełni wyspecjalizowaną działalność w zakresie usług i dystrybucji pojazdów użytkowych.

Plan rozwoju Ford+ zapewni liczne korzyści klientom, a inwestorom nowe sposoby określania wartości firmy.

Oczekuje się, że będą to główne punkty wirtualnego środowego spotkania z analitykami finansowymi i akcjonariuszami, na którym prezes Forda Jim Farley i inni menadżerowie wyższego szczebla przedstawiają strategiczne ambicje i działania firmy, skoncentrowane na realizowaniu potrzeb klientów.

„Z nadzieją myślę o tym, co przyniesie plan Ford+ naszym klientom, którzy zyskają nowe, lepsze wrażenia, a to dzięki spojeniu naszych światowej klasy, kultowych samochodów z technologiami łączności, które z czasem pozwolą te samochody ulepszać” – powiedział Jim Farley. „Zapewnimy niższe koszty, wzmocnimy wzajemną lojalność i zagwarantujemy większe korzyści wszystkim naszym klientom”.

„To nasza największa szansa na wzrost i tworzenie wartości od czasu, gdy Henry Ford zaczął wykorzystywać efekt skali, produkując Model T, a my chwytały tę szansę obiema rękami.”

Delivering Ford+

Podczas spotkania Jim Farley opowiedział o tym, jak Ford odchodzi od tradycyjnego modelu biznesowego „wyprodukuj i sprzedaj”, który od dziesięcioleci dominował w branży motoryzacyjnej. Odchodzący od tego Ford+ wyróżnia się bliskimi, trwałymi relacjami z klientami, które są możliwe dzięki kluczowym kompetencjom firmy, poprawie wyników finansowych oraz potencjałowi i inwestycjom w przełomowe technologie.

Kluczem do wykorzystania tych możliwości jest Blue Oval Intelligence, oparta na chmurze platforma nowej generacji Forda, służąca do integracji systemów elektrycznych, dystrybucji energii, mocy obliczeniowych i oprogramowania w korzystających z systemów łączności pojazdach marek Ford i Lincoln.

Podczas prezentacji zostały przedstawione szczegółowe informacje na temat tego, gdzie, dlaczego i w jaki sposób firma zamierza oferować w pełni elektryczne pojazdy, rozwiązania biznesowe i usługi oparte na łączności oraz jakie korzyści z tej zmiany uzyskają klienci. Dyrektor finansowy John Lawler potwierdził, że Ford przeznacza odpowiednie środki na te priorytetowe obszary, aby osiągnąć wartość oczekiwaną przez klientów i akcjonariuszy.

„Napędzamy realizację planu Ford+ poprzez dalsze wzmocnienie naszej podstawowej działalności motoryzacyjnej i konsekwentne generowanie solidnych przepływów pieniężnych, które będą finansowały rozwój i tworzyły wartość” – powiedział John Lawler.

Firma planuje osiągnięcie skorygowanej marży EBIT (zysk przed odliczeniem podatków i odsetek) w 2023 roku na poziomie 8%.¹

Spotkanie poświęcone było tym poniższym kierunkom działalności firmy Ford:

Na czele elektrycznej rewolucji

- Przyspieszenie inwestycji i zwiększenie planowanych ogólnych wydatków na elektryfikację, w tym na rozwój akumulatorów, do ponad 30 miliardów dolarów do 2025 roku, przy jednoczesnym czerpaniu korzyści z elastycznej architektury samochodów elektrycznych Forda i technologii modułowych.
- Przewiduje się, że do 2030 roku 40% globalnego wolumenu pojazdów Forda będzie w pełni elektrycznych, w tym:
 - Mustang Mach-E, który pozyskuje nowych klientów dla Forda – do tej pory 70% takich nabywców,
 - F-150 Lightning, całkowicie elektryczna wersja najpopularniejszego pickupa na świecie, na którą zebrano 70 000 rezerwacji klientów od momentu prezentacji samochodu tydzień temu oraz,
 - E-Transit – samochód dostawczy, który pojawi się na drogach jeszcze w tym roku.
- Inwestowanie w technologie akumulatorowe i wyposażenie Forda w urządzenia do projektowania, konstruowania i produkcji własnych akumulatorów, przy czym kluczowe kierunki działań, to:
 - Stworzenie Ford Ion Park, globalnego centrum kompetencji w dziedzinie akumulatorów, skupiającego ponad 150 ekspertów w dziedzinie chemii akumulatorów, testowania, produkcji i zarządzania łańcuchem wartości, którzy zwiększą zasięg

zapewniany przez akumulatory oraz obniżą koszty ponoszone przez klientów i przez Forda,

- Pionowa integracja technologii akumulatorów z szeroką gamą akumulatorów do pojazdów elektrycznych – litowo-jonowych IonBoost, litowo-żelazowo-fosforanowych IonBoost Pro do pojazdów użytkowych oraz niskokosztowych akumulatorów z elektrolitem w stanie stałym zapewniających duży zasięg, opartych na własnych pracach badawczo-rozwojowych Forda i know-how firmy Solid Power, w której firma posiada udziały kapitałowe oraz,
- Utworzenie spółki joint venture BlueOvalSK wraz z firmą SK Innovation, która w dwóch fabrykach w USA będzie produkowała ogniwa i ich zestawy do akumulatorów dla przyszłych pojazdów Forda i Lincolna.

Rozwój działalności dedykowanej klientom biznesowym

- Utworzenie Ford Pro, globalnego działu usług i dystrybucji pojazdów Forda, zajmującego się obsługą klientów biznesowych i rządowych, kierowanego przez Teda Cannisa, który został mianowany dyrektorem generalnym i członkiem zarządu firmy.
 - Cannis był szefem działu samochodów użytkowych Forda w Ameryce Północnej, a wcześniej kierował grupą rozwojową samochodów elektrycznych Team Edison.
- Zapewnianie klientom większej wartości i wyższej produktywności poprzez:
 - Stworzenie najbardziej wszechstronnej i elastycznej w branży gamy pojazdów użytkowych z napędem elektrycznym i spalinowym
 - Zaoferowanie usług cyfrowych i tradycyjnych (fizycznych), które mogą pomóc w optymalizacji działania i utrzymania flot samochodowych klientów Forda
 - Zapewnienie rozwiązań publicznego, firmowego i domowego ładowania pojazdów elektrycznych przez pracowników w celu przygotowania ich do następnego dnia pracy, oraz
 - Łączone finansowanie pojazdów, usług i ładowania.
- Zwiększenie obrotów na rynku samochodów użytkowych, urządzeń wspomagających oraz nowych usług, które są w zasięgu Forda, z przewidywanymi przychodami na poziomie 45 miliardów USD do 2025 roku, przy 27 miliardach USD w 2019 roku.

Łączność z klientami przy wsparciu oferowanych usług

- Zwiększenie do około 1 miliona eksploatowanych pojazdów zdolnych do otrzymywania zdalnych aktualizacji systemu do końca tego roku, wyprzedzenie w tej dziedzinie Tesli do lipca 2022 roku i zwiększenie tej liczby do 33 milionów Fordów i Lincolnów z obsługą zdalną (OTA) do 2028 roku.
- Wzmacnianie relacji z klientami dzięki narzędziom cyfrowym, takim jak Ford Pass i Lincoln Way, zamawianie online, uproszczone opcje finansowania i odnawiania umów, odbieranie od klientów i dostarczanie pojazdów oraz naprawy mobilne.
- Rozszerzenie cyfrowego stylu życia poprzez pełną integrację najlepszych w swojej klasie technologii, pochodzących między innymi z firm Apple, Amazon, Google i Baidu.

- Szybsze wykrywanie i rozwiązywanie problemów jakościowych przy użyciu danych z systemów łączności, co pomoże w zwiększeniu zadowolenia klientów i obniżeniu kosztów gwarancji.
- Wdrażanie unikatowych funkcji łączności, takich jak BlueCruise Forda, nowe funkcje i unowocześnione oprogramowanie oraz ładowanie pojazdów elektrycznych, których celem jest poprawa komfortu użytkowania i uzyskanie prognozowanego rynku takich usług o wartości 20 miliardów dolarów do roku 2030.

###

¹Ford przedstawia prognozy dotyczące skorygowanej marży EBIT, ale nie podaje przewidywań najbardziej porównywalnej wielkości GAAP, ponieważ, jak opisano szczegółowo w "Non-GAAP Financial Measures That Supplement GAAP Measures" w Raportach Rocznych Forda na Formularzu 10-K i Raportach Kwartalnych na Formularzu 10-Q, wielkość GAAP zawiera pozycje trudne do oszacowania z wystarczającym prawdopodobieństwem poprawności.

O Ford Motor Company

Ford Motor Company z centralą w Dearborn w stanie Michigan w USA jest globalną marką oferującą samochody i usługi mobilne. Firma zatrudnia około 186 tys. pracowników w zakładach na całym świecie, zajmując się projektowaniem, produkcją, marketingiem, finansowaniem i serwisowaniem całej gamy pojazdów użytkowych, SUV-ów oraz samochodów osobowych - coraz częściej w wersjach zelektryfikowanych - marki Ford i luksusowej marki Lincoln. Rozszerzając swoją działalność, Ford umacnia pozycję lidera w dziedzinie elektryfikacji pojazdów, inwestuje w rozwój mobilności, systemy autonomicznej jazdy oraz usługi dla pojazdów skomunikowanych. Więcej informacji na temat Forda, produktów firmy oraz oddziału Ford Motor Credit Company na stronie corporate.ford.com.

Kontakt:

<u>Media</u>	<u>Inwestycje kapitałowe</u>	<u>Inwestycje o stałej stopie zwrotu</u>	<u>Pytania akcjonariuszy</u>
T.R. Reid	Lynn Antipas Tyson	Karen Rocoff	1.800.555.5259 lub
1.313.319.6683	1.914.485.1150	1.313.621.0965	1.313.845.8540
treid22@ford.com	ltyson4@ford.com	krocoff@ford.com	stockinf@ford.com

Uwagi do stwierdzeń dotyczących przyszłości

Stwierdzenia zawarte lub włączone w charakterze odnośników do niniejszego dokumentu mogą stanowić tzw. stwierdzenia dotyczące przyszłości, w rozumieniu Ustawy o Reformie Sądowej Przepisów, dotyczących papierów wartościowych z 1995 r. Stwierdzenia dotyczące przyszłości opierają się na oczekiwaniach, prognozach i założeniach kierownictwa firmy i wiążą się z szeregiem czynników ryzyka, niepewności i innych zmiennych, które mogą spowodować, że rzeczywiste wyniki będą się znacznie różnić od zakładanych, w zakresie niepodlegającym ograniczeniom:

- Na kondycję finansową i wyniki działalności Forda i Ford Credit miały i mogą mieć nadal negatywny wpływ kwestie związane ze zdrowiem publicznym, w tym epidemie lub pandemie, takie jak COVID-19;
- Ford jest w dużym stopniu uzależniony od swoich dostawców, którzy dostarczają komponenty zgodnie z harmonogramem produkcji Forda, a niedobór kluczowych komponentów, takich jak półprzewodniki, może zakłócić produkcję pojazdów Forda;
- Długoterminowa konkurencyjność Forda zależy od pomyślnej realizacji jego planów;
- W pojazdach Forda mogą wystąpić usterki, które spowodują opóźnienia we wprowadzaniu nowych modeli, kampanie serwisowe lub wzrost kosztów gwarancji;
- Ford może nie osiągnąć oczekiwanych korzyści z istniejących lub planowanych sojuszy strategicznych, przedsięwzięć joint venture, przejęć, sprzedaży lub nowych strategii biznesowych;
- Na systemy operacyjne, systemy bezpieczeństwa i pojazdy mogą mieć wpływ incydenty związane z cyberatakami i inne zakłócenia;
- Produkcja Forda, jak również produkcja dostawców Forda, może zostać zakłócona przez problemy pracownicze, klęski żywiołowe lub katastrofy spowodowane przez człowieka, problemy finansowe, trudności produkcyjne lub inne czynniki;
- Na zdolność firmy Ford do utrzymania konkurencyjnej struktury kosztów mogą wpłynąć problemy związane z zatrudnieniem lub inne ograniczenia;
- Zdolność firmy Ford do pozyskiwania i zatrudniania utalentowanych, wszechstronnie wykształconych i wysoko wykwalifikowanych pracowników ma kluczowe znaczenie dla jej sukcesu i konkurencyjności;
- Nowe i istniejące produkty Forda oraz usługi związane z mobilnością podlegają akceptacji rynku i napotykać na znaczącą konkurencję ze strony istniejących i nowych podmiotów z branży motoryzacji i transportu;
- Wyniki Forda są uzależnione od sprzedaży większych, bardziej dochodowych pojazdów, zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych;
- W związku z globalnym zasięgiem działalności, na wyniki Forda mogą niekorzystnie wpłynąć czynniki ekonomiczne, geopolityczne, protekcyjna polityka handlowa lub inne czynniki, w tym opłaty celne;
- Wielkość sprzedaży przemysłowej na każdym z kluczowych rynków Forda może ulec destabilizacji i zmniejszeniu w przypadku kryzysu finansowego, recesji lub istotnych wydarzeń geopolitycznych;
- Ford może napotkać zwiększoną konkurencję cenową lub spadek popytu na swoje produkty wynikający z nadwyżki mocy produkcyjnych w całej branży, wahań kursów walut, działań konkurencji lub innych czynników;

- Wahania cen surowców, kursów walutowych, stóp procentowych oraz wartości inwestycji rynkowych Forda lub Ford Credit mogą mieć znaczący wpływ na wyniki;
- Na dostęp Forda i Ford Credit do kredytów, sekurytyzacji lub instrumentów pochodnych na całym świecie po konkurencyjnych stawkach lub w wystarczającej ilości mogą wpłynąć obniżki ratingów kredytowych, zmienność rynku, zakłócenia na rynku, wymogi regulatorów rynków finansowych lub inne czynniki;
- Otrzymanie przez Forda zachęty rządowej mogą podlegać ograniczeniu, zakończeniu lub wycofaniu;
- Ford Credit może ponieść wyższe od oczekiwanych straty kredytowe, uzyskać niższe od oczekiwanych wartości odsprzedaży lub wyższe od oczekiwań ilości zwrotów leasingowanych pojazdów;
- Dane ekonomiczne i demograficzne dotyczące planów emerytalnych i innych planów świadczeń emerytalnych (np. stopy dyskontowe lub zwroty z inwestycji) mogą być gorsze od zakładanych przez Forda;
- Zobowiązania dotyczące wypłaty emerytur i inne zobowiązania z tytułu świadczeń emerytalnych mogą niekorzystnie wpłynąć na płynność i sytuację finansową Forda;
- Ford może być narażony na nietypowe lub kosztowne spory sądowe, dochodzenia agencji rządowych lub negatywny rozgłos wynikający z rzekomych wad produktów, postrzeganego wpływu na środowisko naturalne lub podobne czynniki;
- Ford może być zmuszony do znaczącej modyfikacji swoich planów produktowych, aby spełnić wymogi przepisów dotyczących bezpieczeństwa, emisji spalin, zużycia paliwa, pojazdów autonomicznych i innych;
- Ford i Ford Credit mogą być narażone skutki ciągłego rozwoju wciąż zaostrzanych praw i przepisów dotyczących prywatności, wykorzystania danych i ochrony danych, jak również zwiększonych oczekiwań konsumentów w zakresie ochrony ich danych osobowych; oraz
- Ford Credit może podlegać nowym lub zaostrzonym przepisom kredytowym, przepisom dotyczącym ochrony konsumenta lub innym regulacjom.

Nie możemy być pewni, że jakiegokolwiek oczekiwania, prognozy lub założenia poczynione podczas przygotowywania stwierdzeń dotyczących przyszłości okażą się trafne, ani że jakiegokolwiek przewidywania zostaną zrealizowane. Należy się spodziewać, że mogą wystąpić różnice między wynikami prognozowanymi a rzeczywistymi. Nasze stwierdzenia dotyczące przyszłości obowiązują wyłącznie w dniu ich pierwszej publikacji i nie podejmujemy żadnych zobowiązań do ich aktualizacji lub publicznej korekty, czy to w wyniku pojawienia się nowych informacji, przyszłych zdarzeń, czy też z innych przyczyn. Dodatkowe omówienie znajduje się w "Punkcie 1A. Czynniki ryzyka" w naszym Raporcie rocznym na Formularzu 10-K za rok zakończony 31 grudnia 2020, zaktualizowanym przez kolejne Raporty kwartalne na Formularzu 10-Q i Raporty bieżące na Formularzu 8-K.

Kontakt: Mariusz Jasiński
Ford Polska Sp. z o.o.
(22) 6086815
mjasinsk@ford.com