



Презентация ЭМИТЕНТА

октябрь 2025



Smart-Lab
Conf 2025

WHOOOSH

Операционные результаты за 9М'25

СИМ, тыс. шт.



Кол-во поездок 9М, млн шт.



Кол-во поездок Q3, млн шт.



Улучшение динамики по поездкам за 9М по сравнению с первым полугодием 2025 г

Кол-во зарегистрированных аккаунтов, млн шт.



18

количество поездок на активного пользователя за период

-4% г/г

81

локация присутствия

+21 шт. г/г

> 45%

доля Whoosh на рынке в России по числу поездок*

Внешние факторы повлиявшие на динамику поездок в РФ в 2025 г

локация	мед. темп., 2Q-3Q'25	мед. темп., 2Q-3Q'24	г/г	ср. осадки, 2Q-3Q'25	ср. осадки, 2Q-3Q'24	г/г
Москва и МО	17,0	18,6	-9%	0,07	0,06	29%
Санкт-Петербург и ЛО	14,9	17,1	-13%	0,08	0,10	-16%
Екатеринбург	14,6	13,5	8%	0,20	0,17	18%
Краснодар	21,3	24,8	-14%	0,03	0,03	12%
Новосибирск	15,4	14,7	5%	0,17	0,20	-15%
Средняя	16,6	17,7	-6%	0,11	0,11	1%

Холодная, дождливая и снежная погода в ряде ключевых регионов оказала существенное влияние на динамику поездок

Рост расходов на потребление, реальный ¹



На фоне высоких процентных ставок потребительская активность населения замедлилась

Регулирование

- Авторизация через Mos.id в Москве после 5 поездок
- Точечные проблемы в отдельных локациях присутствия
- Повышенные штрафы за нарушения

Иные влияющие факторы

Масштабные проблемы с мобильным интернетом и сбои в геолокационных сервисах в отдельных регионах (Москва, города центральной части РФ, южные регионы)

Пользовательский спрос отстаёт от темпов роста флота на рынке РФ

¹ По данным СберИндекс – опережающий индикатор карт-трат

Наш ответ на текущие вызовы

01

Оптимизация расстановки флота между городами и регионами

02

Программа по повышению операционной эффективности

03

Программа сокращения G&A расходов

04

Оптимизация инвестиционной программы, включая приоритезацию проектов развития

05

Привлечение аудитории, в том числе через улучшение пользовательского опыта

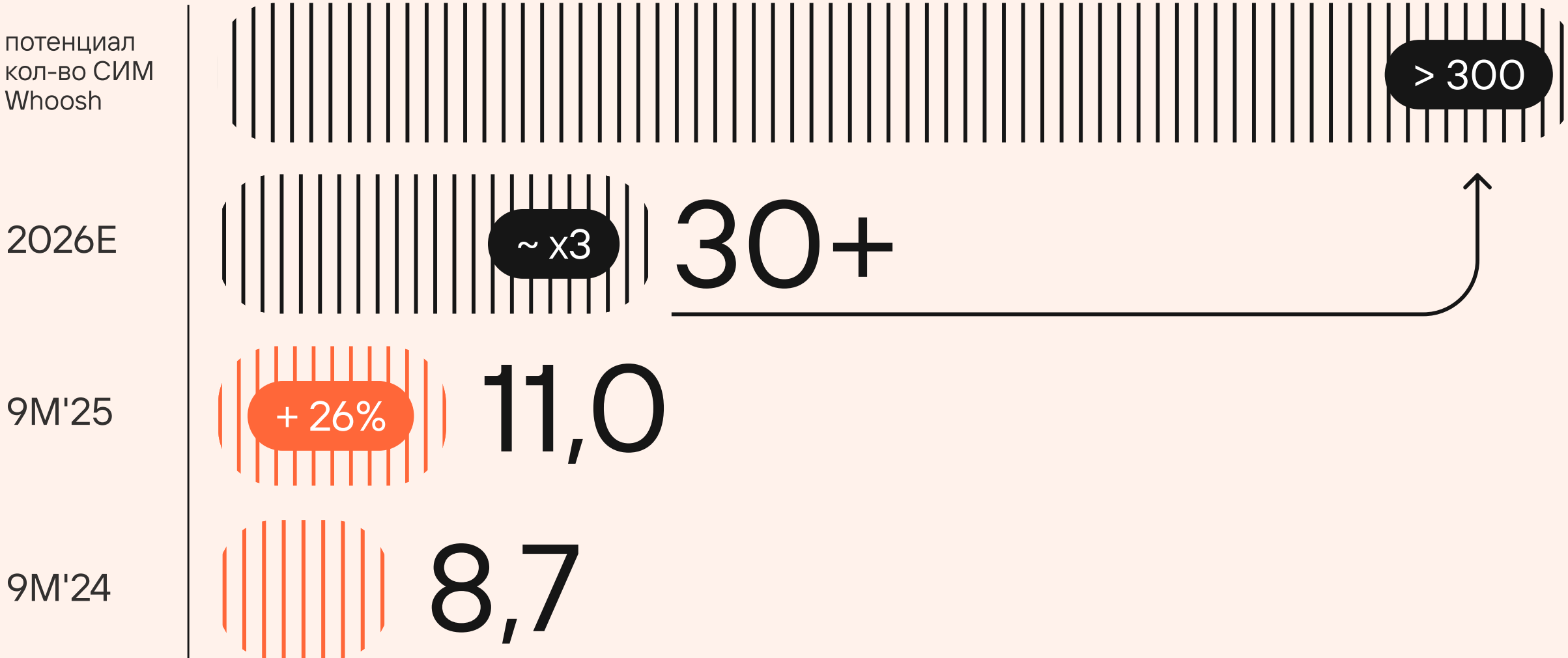
06

Продление срока эксплуатации самокатов с помощью центра восстановления самокатов

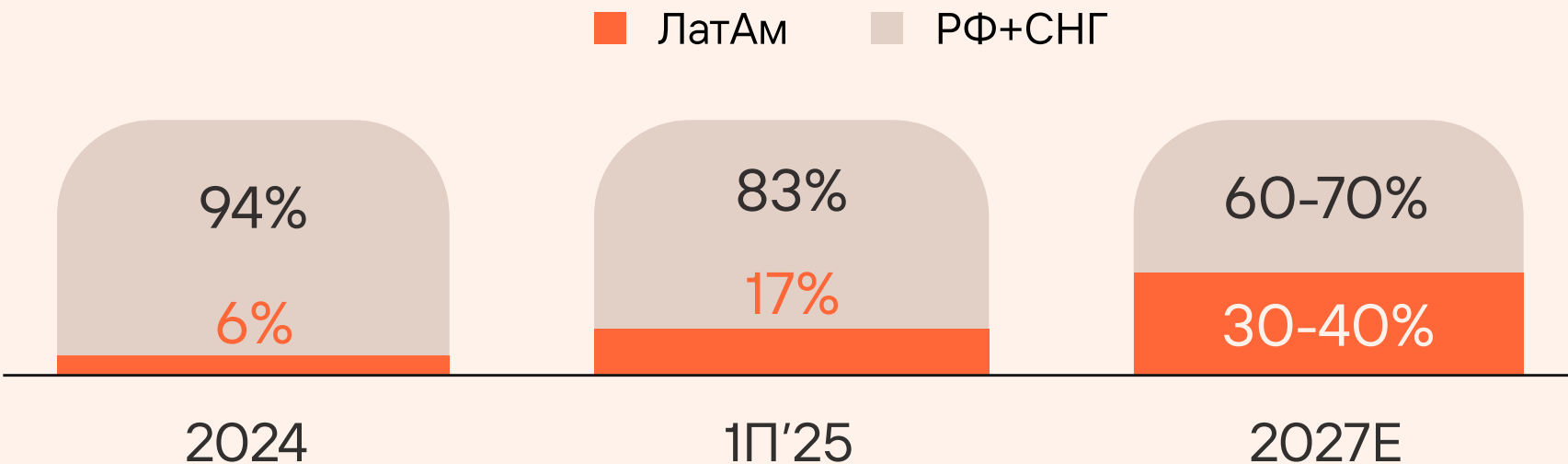
Фокус на эффективном расширении операций, используя экономию от масштаба

Латинская Америка: раскрывающийся потенциал

СИМ¹ в ЛатАМ, тыс



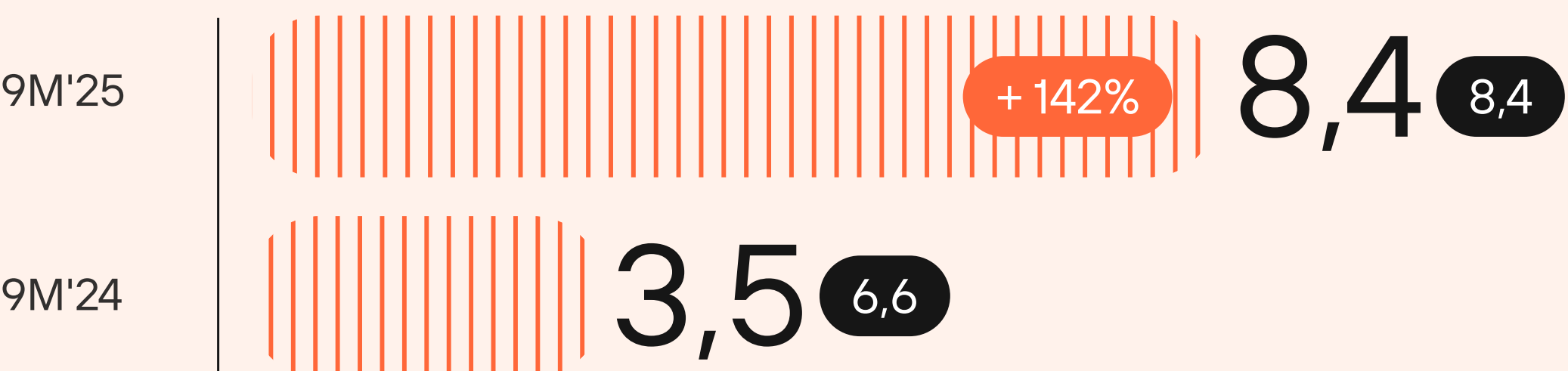
Доля выручки стран ЛатАм и РФ+СНГ



Аккаунты в ЛатАМ, млн



Поездки в ЛатАМ, млн

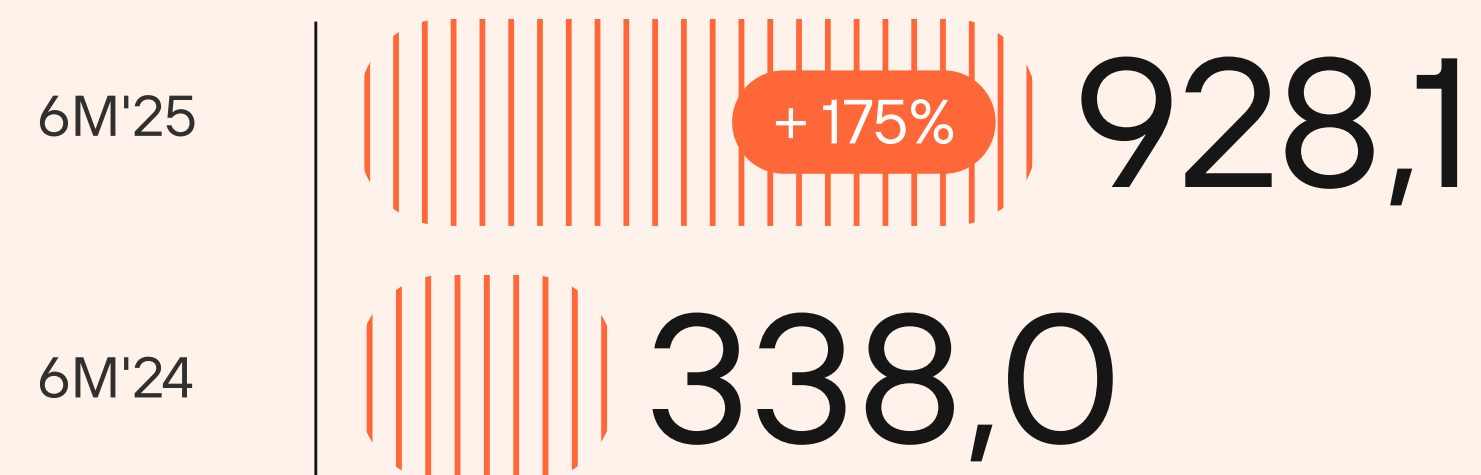


X,X количество поездок на активного пользователя

¹ СИМ, введенные в эксплуатацию

Латинская Америка: раскрывающийся потенциал

Выручка² в странах ЛатАм,
млн руб.



кратный рост выручки
в странах Латинской
Америки

Выручка на 1 поездку³
в 1П'25

163 ₽

~ в 1,9x больше, чем в РФ + СНГ

Страны
присутствия

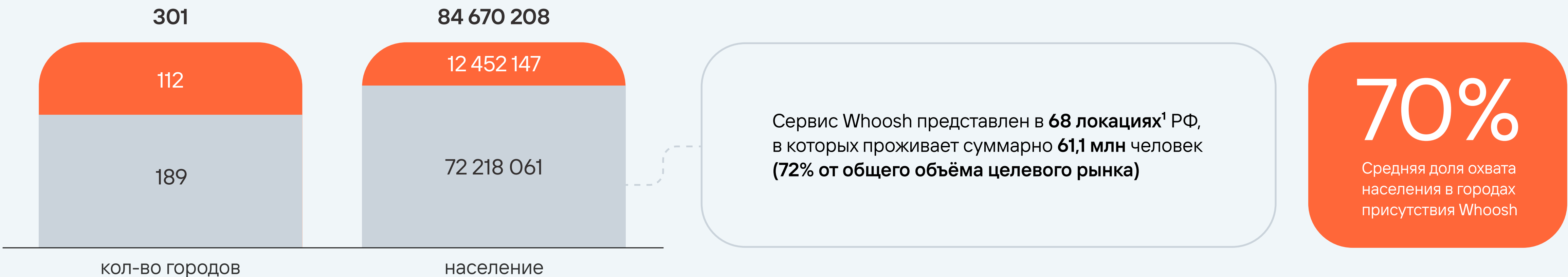
Бразилия, Чили

+2 в активной фазе запуска

Покрытие рынка и дальнейший потенциал в РФ

В РФ по-прежнему есть пространство для экспансии кикшеринговых сервисов

- Города с населением > 50 тыс. человек, где нет сервисов кикшеринга
- Города с населением > 50 тыс. человек, где есть хотя бы один сервис кикшеринга



Комментарии

1 Целевой рынок РФ (города с населением > 50 тыс. человек) освоен кикшеринговыми сервисами на 63% по количеству городов и на 85% по численности населения

2 В некоторых городах (включая крупные с населением > 500 тыс. человек) в настоящий момент представлен только один сервис кикшеринга

3 Для ~ 1/3 населения городов присутствия доступность сервиса низкая, либо отсутствует — потенциал роста есть даже в тех локациях, где мы представлены

Центр восстановления самокатов Whoosh



- Единственный в своём роде проект — у конкурентов такого нет
- Приблизительно спустя 3 года после начала эксплуатации самокат попадает в центр и проходит капитальный ремонт
- Восстанавливаем самокат до состояния «как новый»
- Проект позволяет продлевать срок службы самоката до 5+ лет

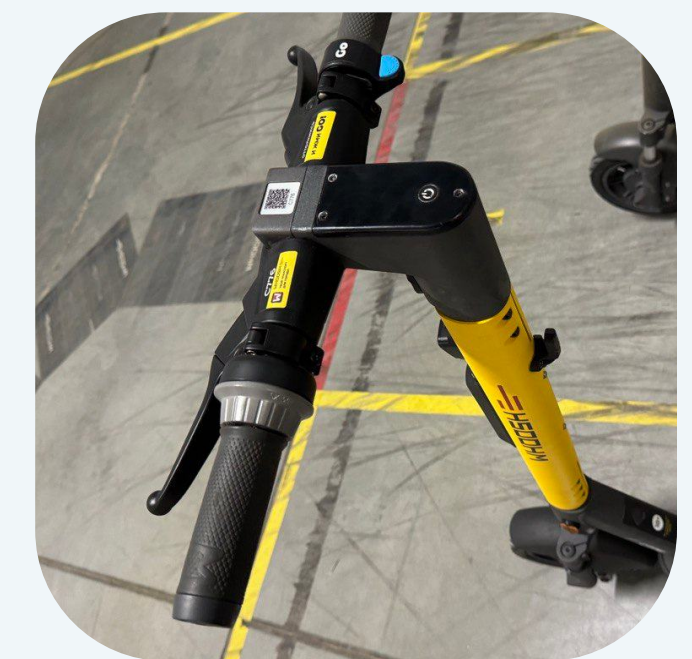


В 2025¹ г. повысили эффективность проекта²:

- Расходы на капитальное восстановление 1 СИМ сократились более чем на 20% г/г
- За 9М'25 было восстановлено на 30% больше самокатов г/г

Экономим на капитальных тратах – вместо закупки нового **фокусируемся на продлении ресурса действующего флота**, максимизируя эффективность инвестиций

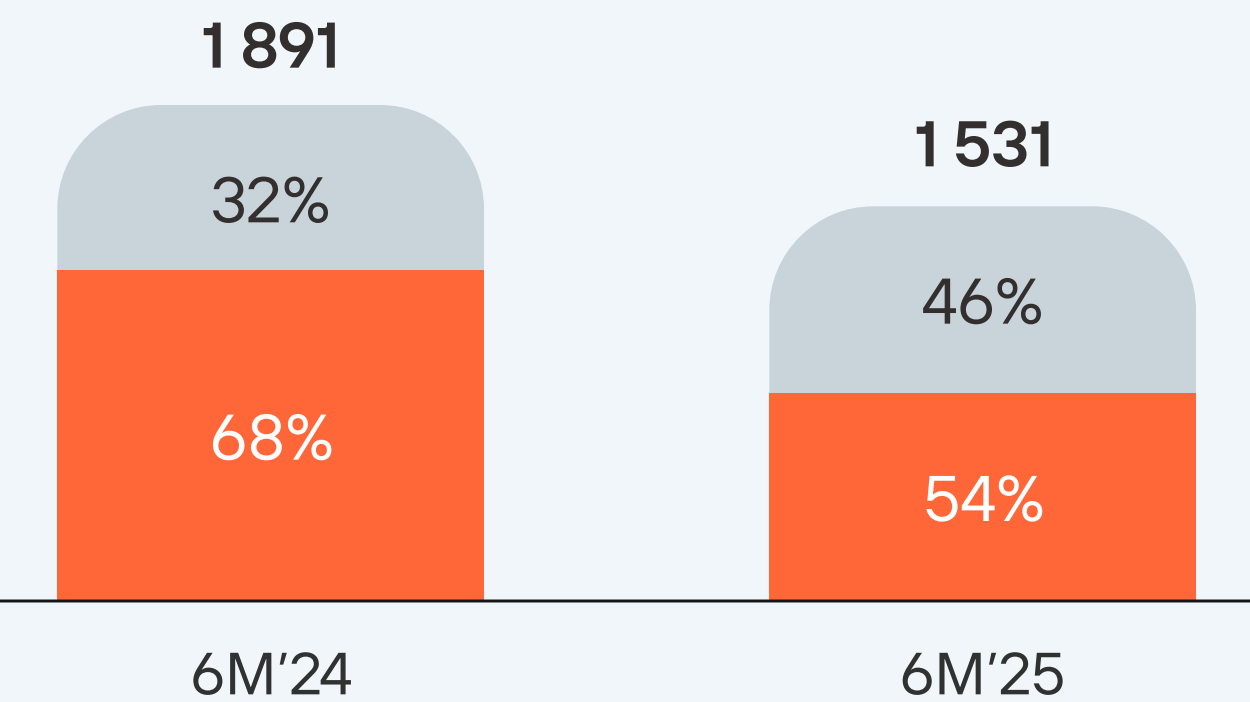
Пример восстановления самоката с пробегом
> 5 000 км до состояния «новый»



Аварийность и регулирование

Количество ДТП с СИМ в РФ

- ДТП с частными СИМ, шт.
- ДТП с кикшеринговыми СИМ, шт.

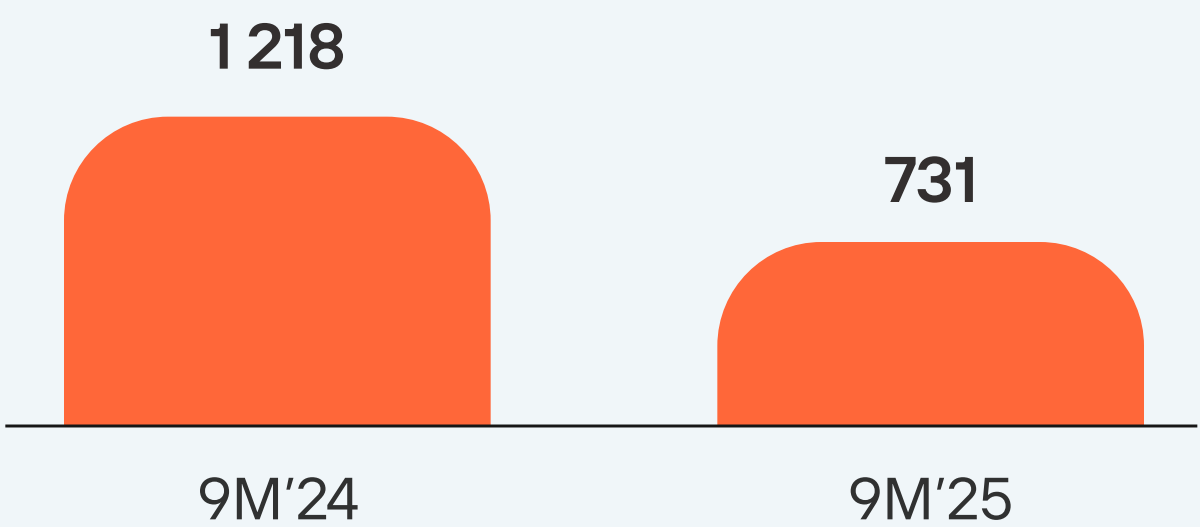


37% г/г

снижение количества ДТП с кикшеринговыми СИМ на территории РФ

Доля аварий на частных СИМ выросла с 32% до 46% г/г

Количество ДТП с электросамокатами в Москве



40% г/г

снижение аварийности с электросамокатами в Москве



Регулирование рынка в 2025

События:

- Контроль возраста: в Москве пилотируется обязательная авторизация через Mos ID. В регионах через Банк ID. В регионах допустили в сервис старших подростков 16+
- С другими операторами снизили лимит скорости до 20 км/ч. После ввели рейтинг водителей, и благонадежным пользователям доступна скорость 25 км/ч
- Через штрафы достучались до родителей подростков, видим снижение присутствия категории 15 лет



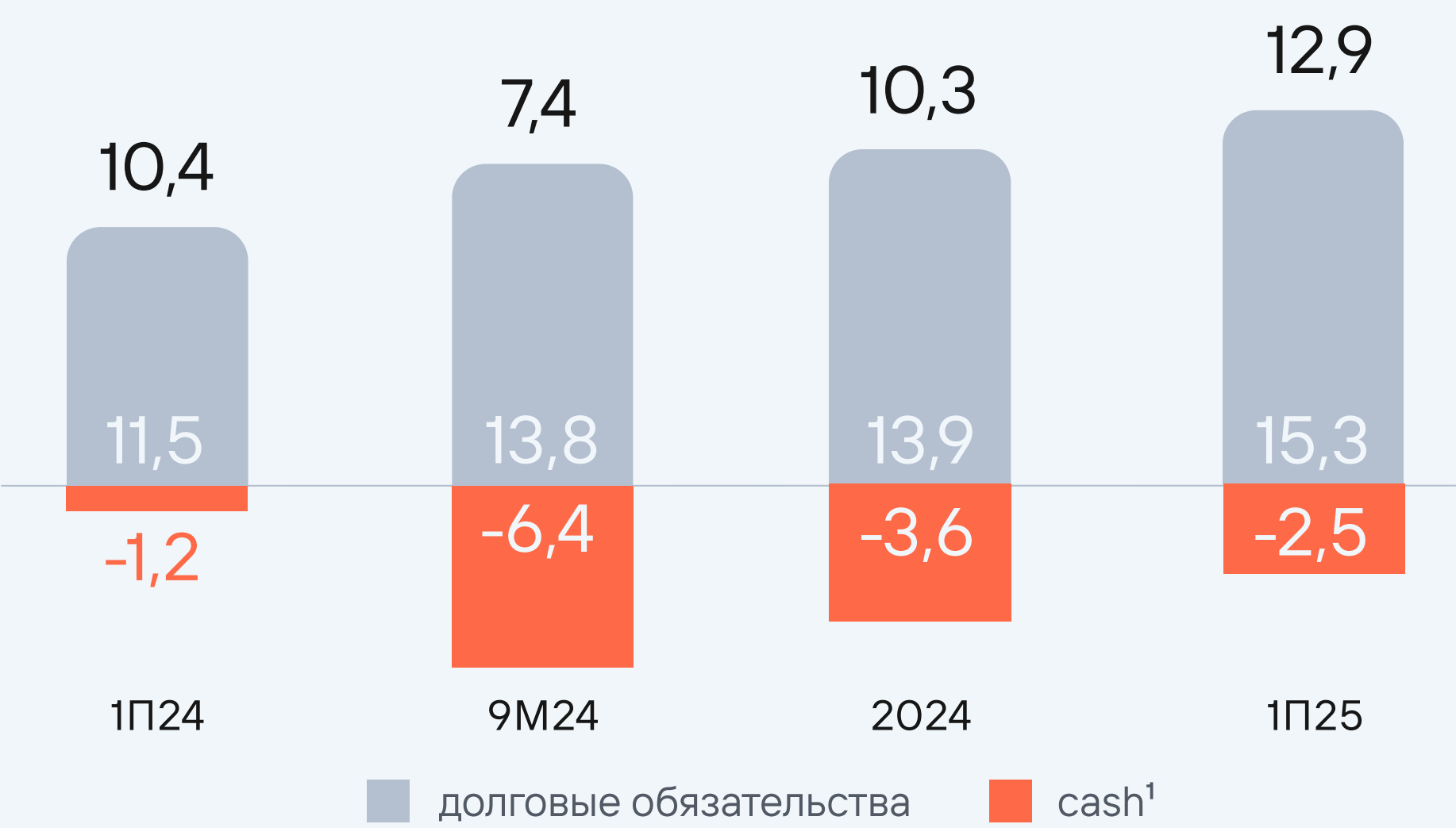
Принятые меры способствовали снижению аварийности, что в свою очередь частично купирует регуляторный риск

Долговая нагрузка

Средняя ставка² по кредитному портфелю на 30.06.2025

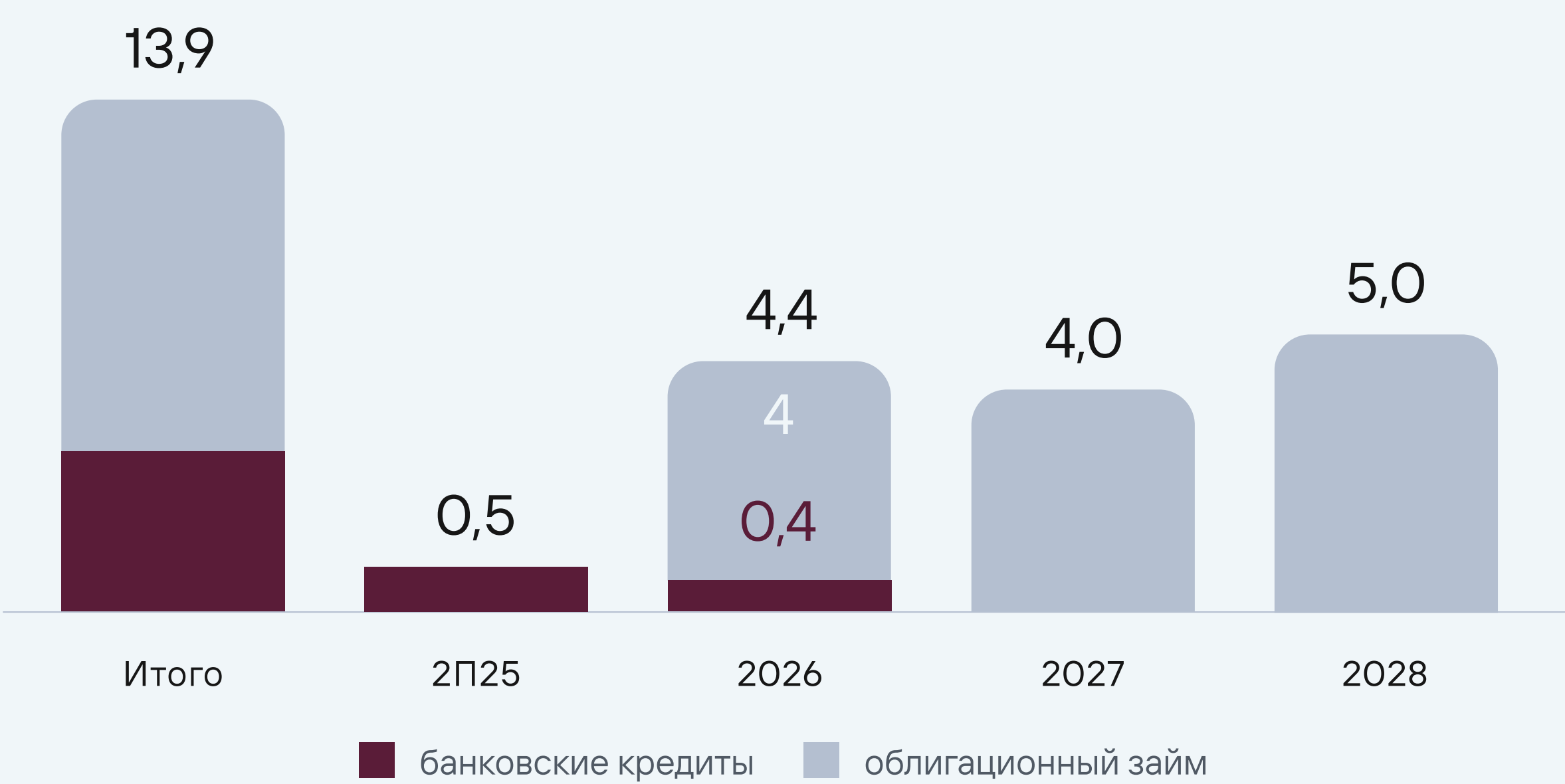
17,1%

Чистый долг, млрд руб.



A- (рейтинг АКРА) ЧД/12м EBITDA 3,0x на 30.06.2025

График погашения тела долга, млрд руб. на 30.06.2025



¹ Показатель Cash включает денежные средства и их эквиваленты, банковские депозиты
² Ставка рассчитана при КС = 17%

Структура долга, див. политика, байбэк

Структура долга по состоянию на 30.06.2025



Дивидендная политика

База расчета дивидендов в 2025 Чистая прибыль по МСФО за 2П2024 +1П2025

Критерий выплаты и размер

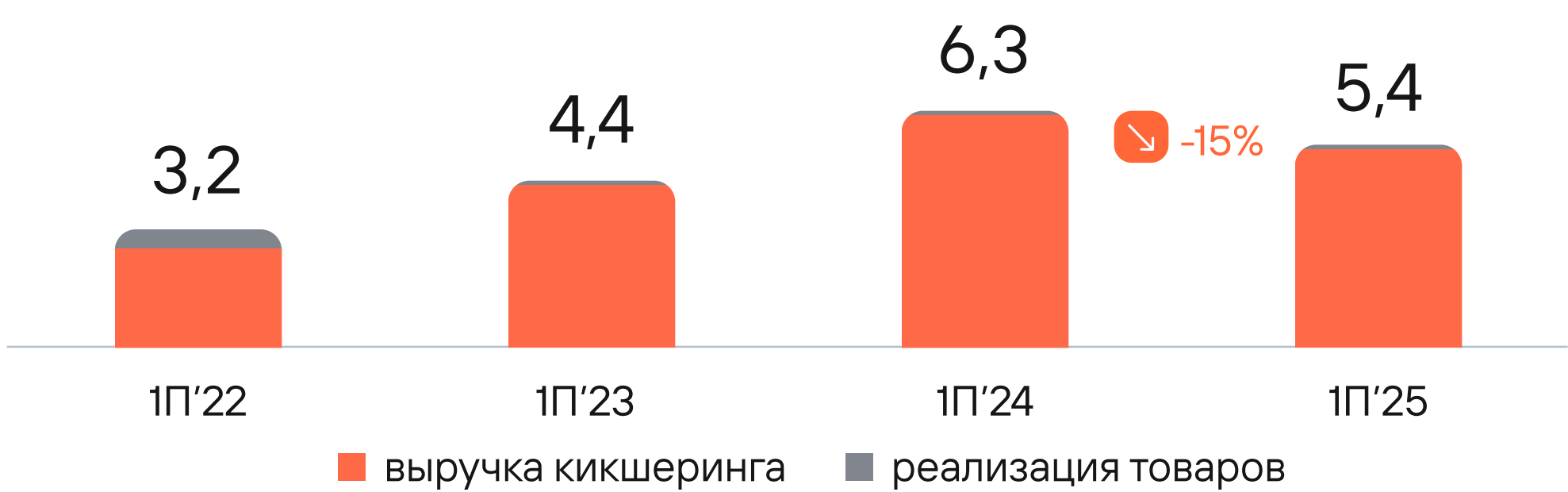
Критерий ЧД/EBITDA на 30.06.2025	Доля чистой прибыли по МСФО
не более 1,5х	50%
более 1,5х, но не более 2,5х	25%
более 2,5х	Не выплачивается
Завершён байбэк-2024 в рамках I этапа Программы Долгосрочной Мотивации (ПДМ) Выкуплено 1,5 млн акций с 13.11.2023 по 13.11.2024	Принята программа байбэка-2025 в рамках II этапа ПДМ 1,5 млн акций максимальное кол-во акций к выкупу

Приложения

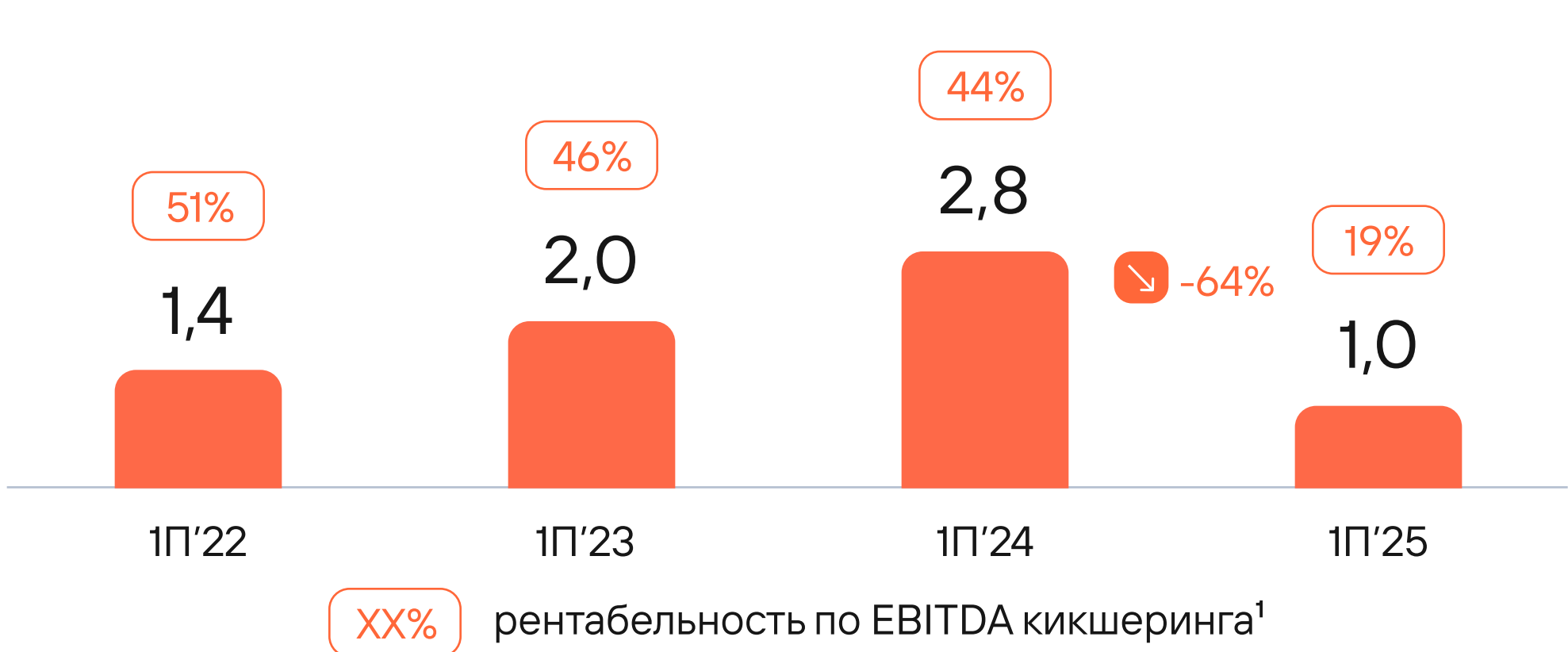


Финансовые показатели за 1П'25

Выручка, млрд руб.



EBITDA кикшеринга¹, млрд руб.



Ожидания по выручке кикшеринга за FY'25

-15% г/г

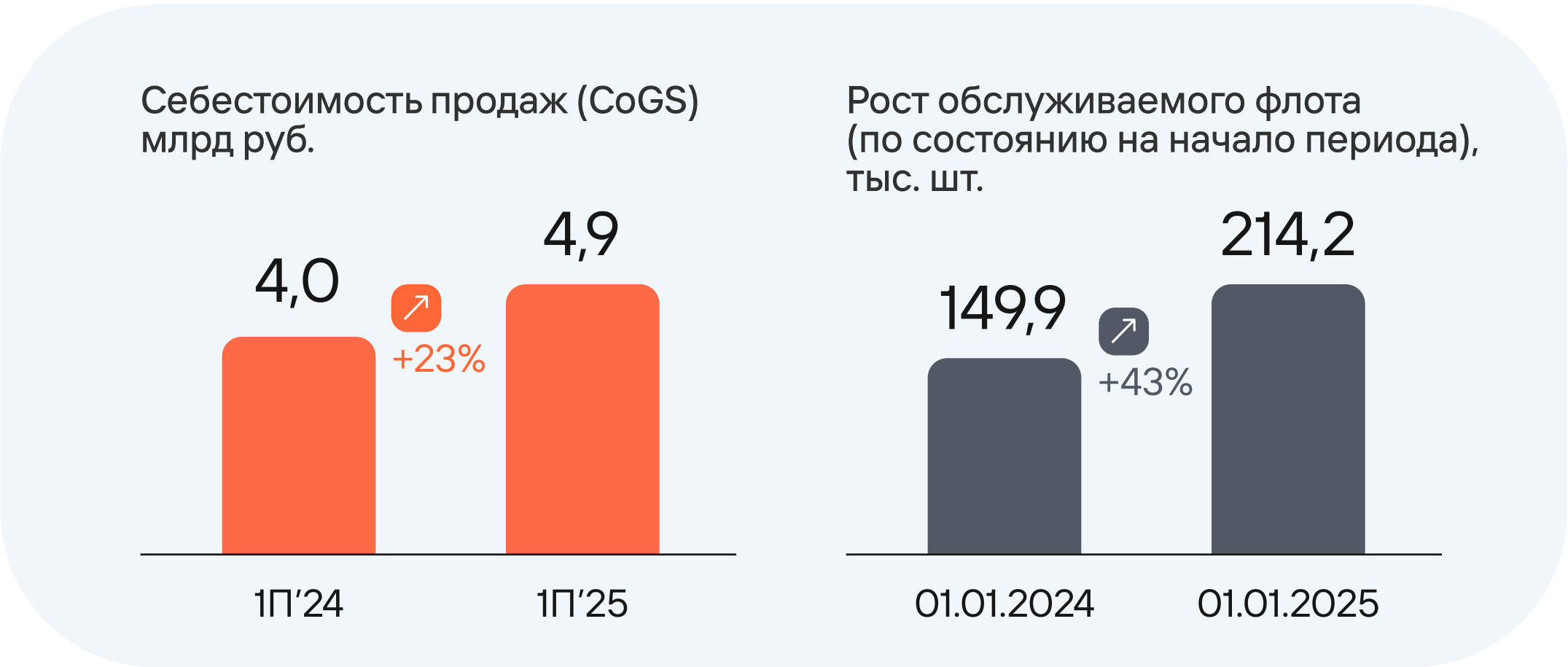
пессимистичный сценарий

-5% г/г

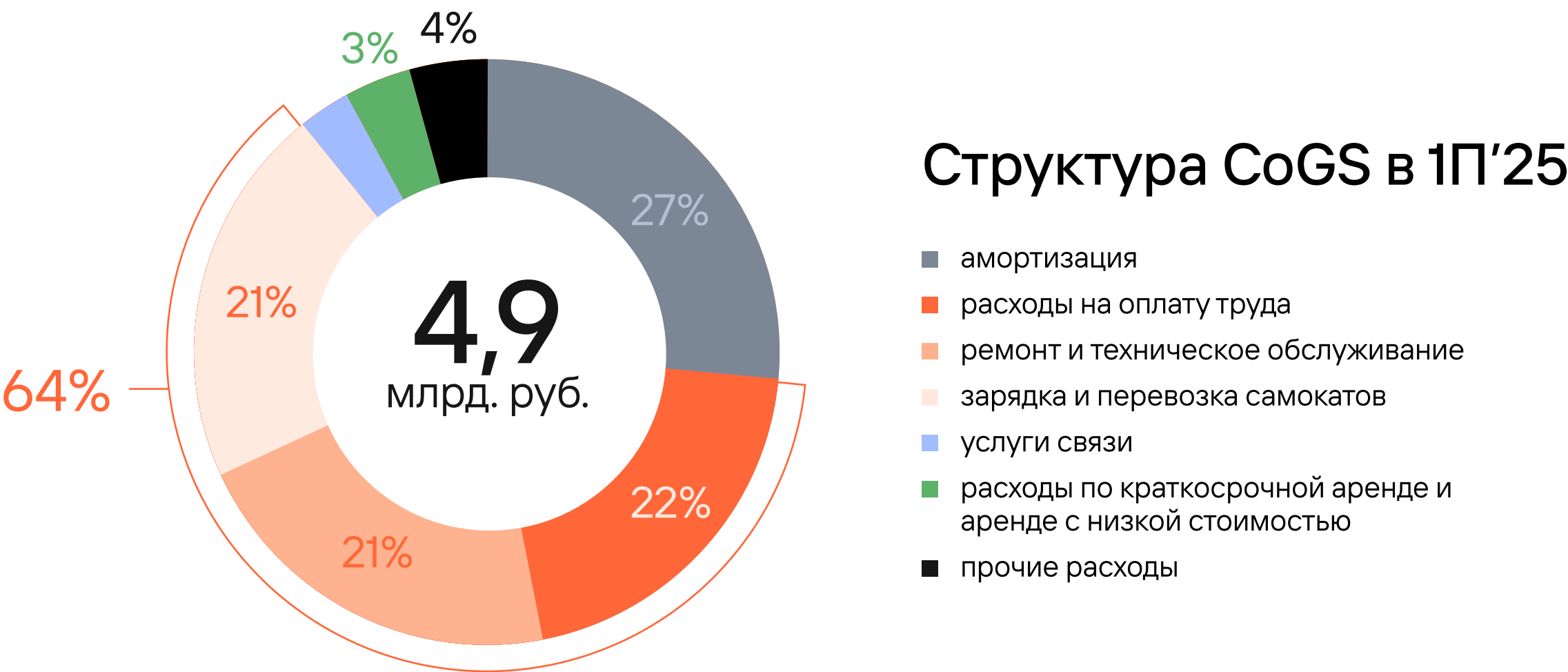
оптимистичный сценарий

¹ Без учёта выручки и себестоимости реализации самокатов

Операционные расходы в 1П'25



млн руб.	1П'25	1П'24	YoY, %
CoGS, в т.ч.:	4 867,1	3 954,9	23%
• Амортизация	1 300,4	1 186,8	10%
• Денежные расходы ¹ , в т.ч.:	3 566,6	2 768,1	29%
• Основные компоненты себестоимости ²	3 129,7	2 241,0	40%
• Прочие расходы ³	436,9	527,1	- 17%



Комментарии

Себестоимость продаж выросла на 23% г/г, что преимущественно объясняется ростом основных денежных компонентов себестоимости ²

Основные компоненты себестоимости ² в совокупности выросли на 40% г/г, что в основном объясняется следующими факторами:

1.

Зимнее тех. обслуживание большего кол-ва самокатов, закупленных в прошлых периодах - инвестиция в будущее
2.

Поддержание высокого уровня заряда в сезон в расчете на большее количество поездок
3.

Рост численности опер. команды на фоне расширения в новые локации и роста размера флота
4.

Рост стоимости труда

¹ Денежные расходы включают себестоимость продаж за вычетом амортизации

² Основные компоненты себестоимости включают расходы на оплату труда, зарядку и перевозку самокатов, ремонт и техническое обслуживание

³ Прочие расходы включают себестоимость продаж за вычетом расходов на оплату труда, зарядку и перевозку самокатов, ремонт и техническое обслуживание, а также амортизации

Партнёрство с Segway – Ninebot

- Заключен меморандум о сотрудничестве с Segway – Ninebot
- Налажено взаимодействие с R&D отделом Ninebot
- Прорабатываются детали договора о производстве новой модели самоката
- Экономия на обслуживании самоката может составить до 10%
- Улучшение пользовательского опыта способствует росту кол-ва поездок на 1 самокат

Новая модель самоката будет представлена
только у Whoosh в регионах присутствия

Экономия на ремонте
и обслуживании

Увеличение срока
службы самоката

Улучшенный
пользовательский опыт

Увеличение возврата на вложенный капитал

WHOOSH

Опыт ведущего оператора
кикшеринга в РФ и СНГ

WHOOSH

X

Мировой лидер в производстве
средств микромобильности



Segway-Ninebot

Партнерство с экосистемой СберПрайм

Лидер кикшеринга Whoosh
интегрировался
в СберПрайм

аудитория СберПрайм —

>22 млн
человек

Цель:

закрепить лидерство на рынке

укрепить свои позиции
как приоритетного кикшеринга
для подписчиков СберПрайм

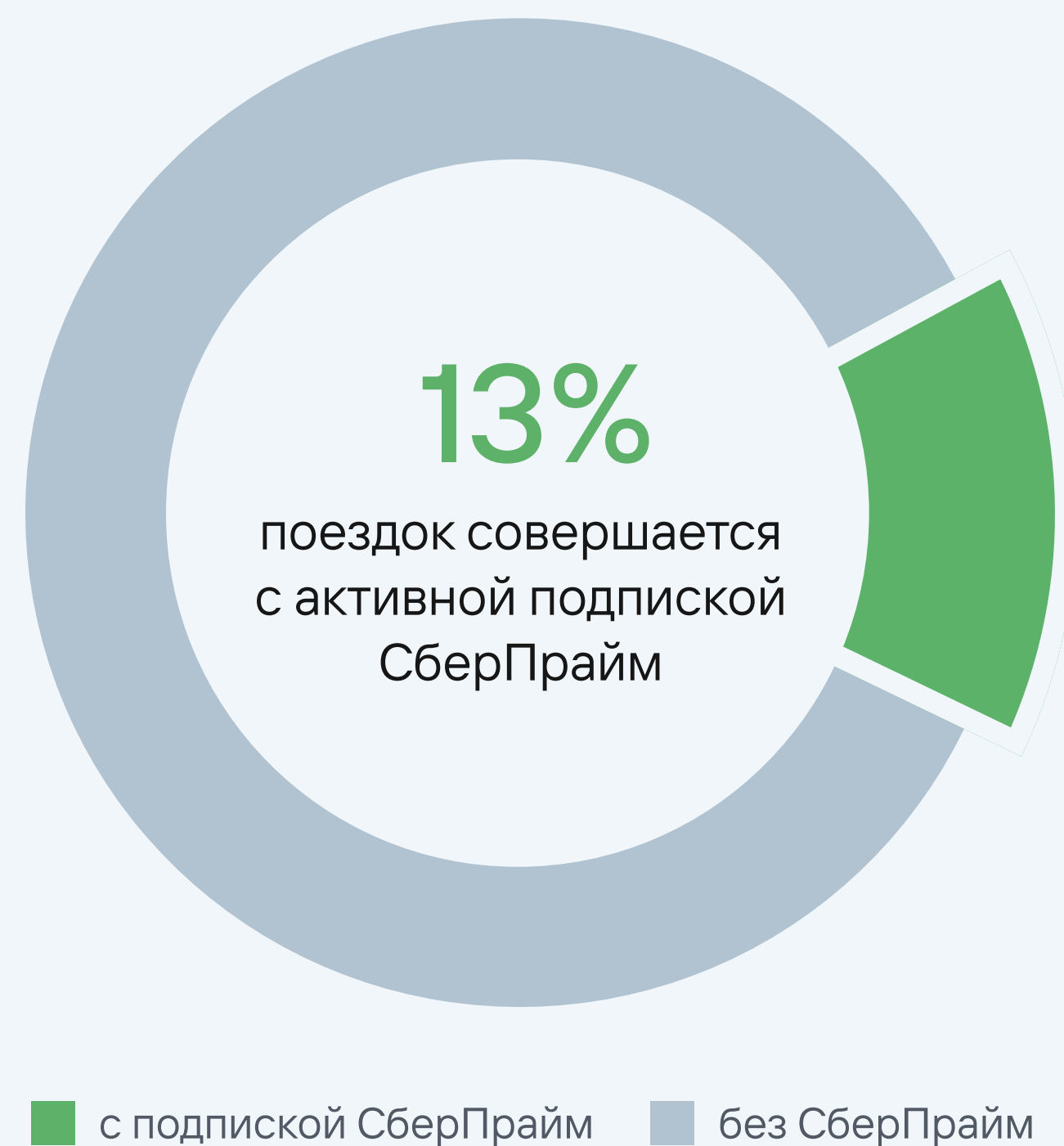
Преимущества для подписчиков
СберПрайма:

- Бесплатный старт
- Скидка 50% на первую поездку для нового подписчика и 10% на все следующие поездки для действующих подписчиков



Первые результаты партнерства со СберПрайм

Структура поездок (сен'25)



Средний месячный чек
на активного клиента
выше¹ у клиентов
с подпиской СберПрайм

Количество поездок на активного
пользователя с подпиской
СберПрайм² ежемесячно
в среднем

на 47% выше¹,
чем у прочих клиентов



В третьем квартале 2025 г. ежемесячно
более 60%
активных пользователей со СберПрайм
совершали
4 и более поездок

**СберПрайм помогает лучше
удерживать пользователя**

В среднем новые пользователи с подпиской
СберПрайм чаще¹ продолжают пользоваться
сервисом и в следующем месяце
по сравнению с другими пользователями,
воспользовавшимися сервисом впервые

Стратегия

01

Рост
проникновения

Увеличение доли рынка
в текущих городах
присутствия

02

Расширение
географии

Экспансия в новые города
РФ и страны СНГ

03

Высокая
рентабельность

Увеличение операционной
эффективности

04

Улучшение
пользовательского
опыта

Дальнейшие улучшения
сервиса WHOOSH

05 Экспансия и масштабирование на новых рынках Латинской Америки

Заявление об ограничении ответственности

Информация, содержащаяся в данном документе, может содержать оценки и другие заявления прогнозного характера в отношении намерений, планов, будущих событий, финансовой, операционной или иной деятельности Публичное акционерное общество «ВУШ Холдинг») далее именуемого «Компания». Фактические события и результаты деятельности Компании могут существенно отличаться от содержащихся или предполагаемых результатов в заявлениях прогнозного характера вследствие влияния различных внешних и внутренних факторов (общие условия экономической деятельности; риски, связанные с особенностями деятельности Компании, включая те, которые не могут контролироваться Компанией; изменения рыночной конъюнктуры в отрасли, в которой Компания осуществляет деятельность; иные факторы).

Данный документ также может содержать информацию, относящуюся к другим компаниям, осуществляющим деятельность в той же отрасли, в которой осуществляет деятельность Компания. Эта информация основана на общедоступных данных, известных Компании на момент подготовки документа, и не может служить источником или характеризовать результаты деятельности других компаний. Также обращаем внимание, что методика определения и расчета операционных и финансовых показателей Компании может отличаться от методики, используемой другими компаниями.

Настоящий документ содержит конфиденциальную информацию, не является офертой или предложением осуществления действий с ценными бумагами Компании, не представляет собой рекламу ценных бумаг, а также не должен служить основанием для принятия каких бы то ни было инвестиционных или договорных решений.

Компания не дает гарантий или заверений, подтверждающих достоверность, полноту или надежный характер содержащихся в настоящем документе сведений и не берет на себя обязательство предоставлять актуализированную информацию.