

PREZENTACJA WYNIKOWA

I KWARTAŁ 2015

Budujemy przewagi konkurencyjne

 **ACTION**[®]



Wyniki finansowe

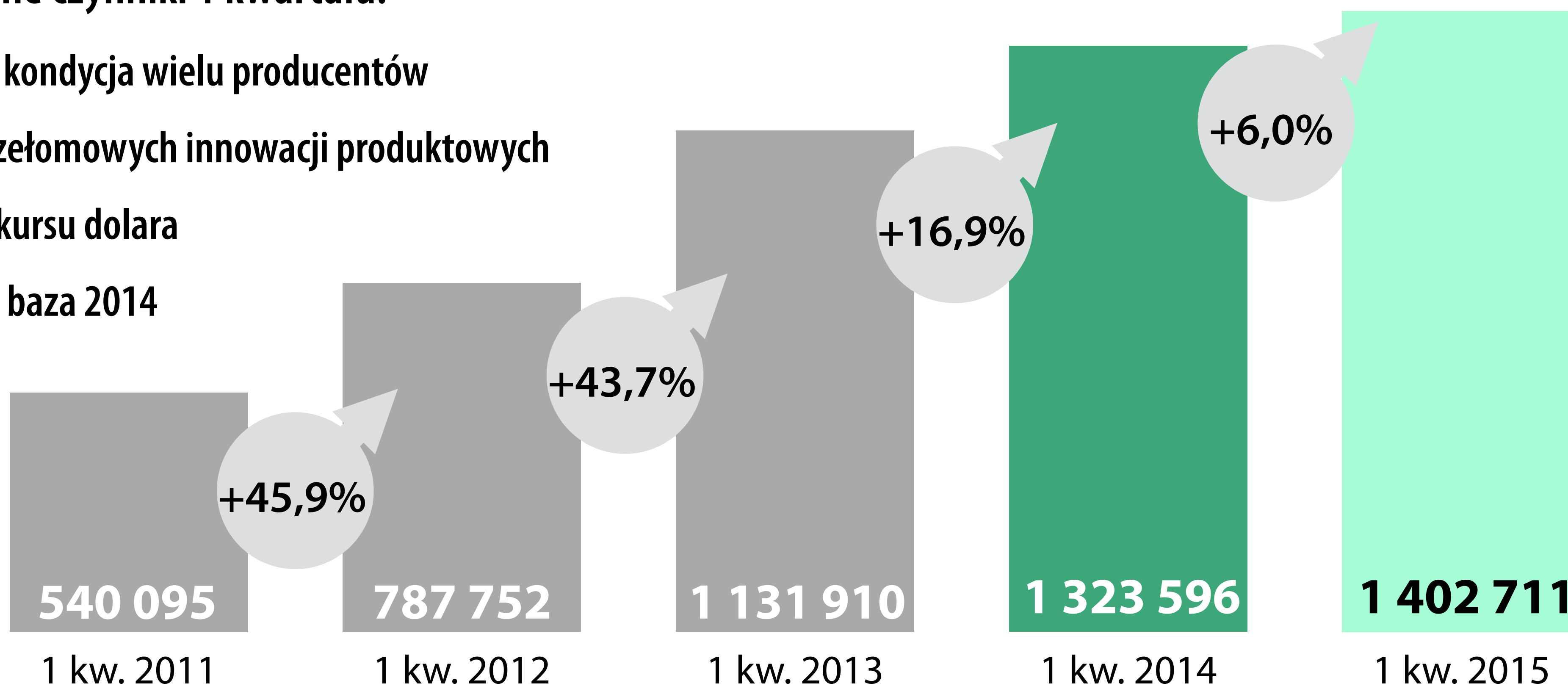
Przychody GK ACTION



DYNAMIKA SPRZEDAŻY (TYS. ZŁ)

Niekorzystne czynniki 1 kwartału:

- Słabsza kondycja wielu producentów
- Brak przełomowych innowacji produktowych
- Wzrost kursu dolara
- Wysoka baza 2014



15 MAJA 2015



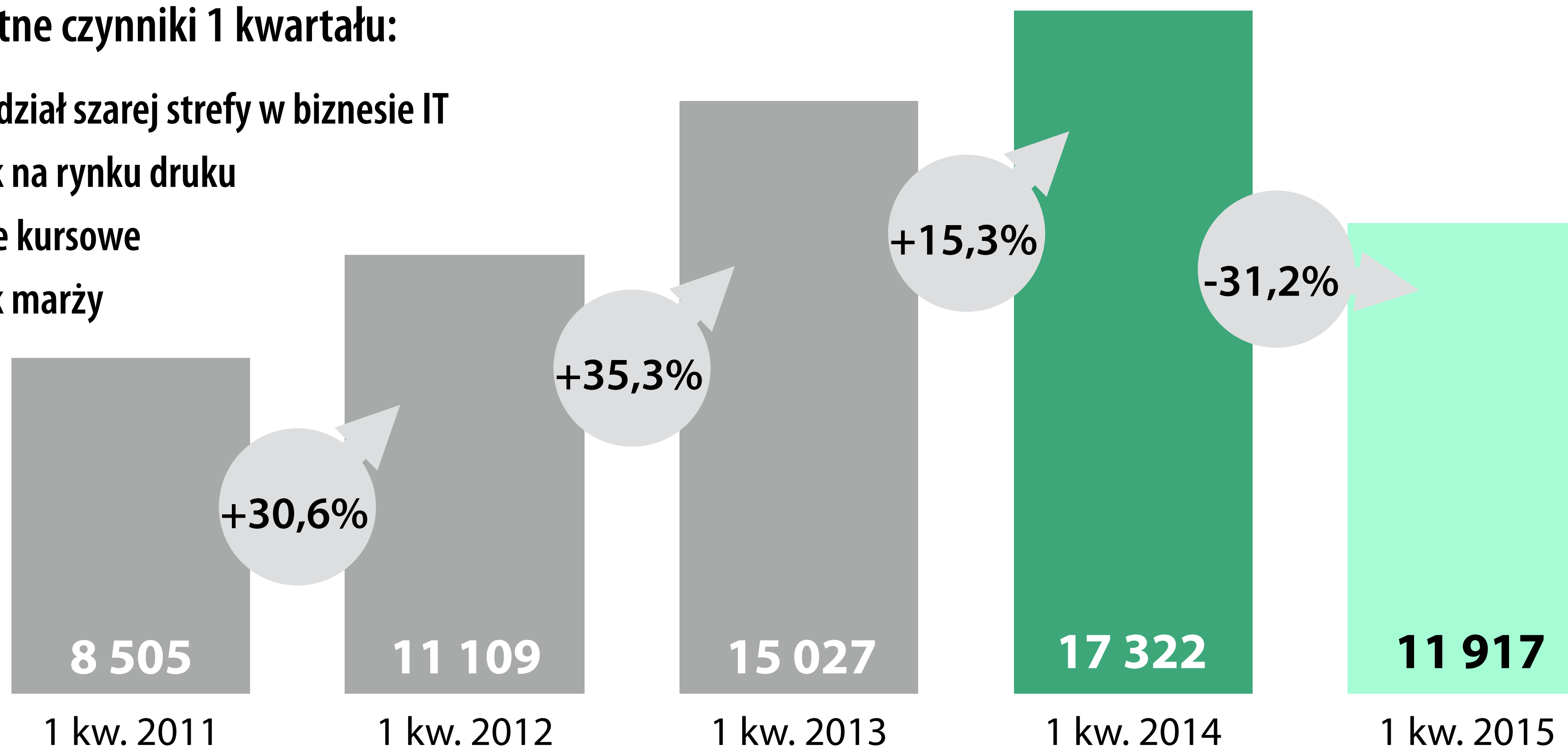
Przychody GK ACTION



ZYSK NETTO (TYS. ZŁ)

Niekorzystne czynniki 1 kwartału:

- Duży udział szarej strefy w biznesie IT
- Spadek na rynku druku
- Różnice kursowe
- Spadek marży



Wybrane dane finansowe GK ACTION



	I KWARTAŁ 2014	I KWARTAŁ 2015	ZMIANA %
Przychody ze sprzedaży	1 323 596	1 402 711	6,0%
Zysk brutto ze sprzedaży	76 748	70 441	-8,2%
Marża brutto na sprzedaży	5,8%	5,0%	-0,8p.p.
Koszty sprzedaży i marketingu	-46 413	-46 379	-0,1%
W relacji do przychodów	-3,5%	-3,3%	0,2p.p.
Koszty ogólnego zarządu	-7 981	-8 858	11%
W relacji do przychodów	-0,6%	-0,6%	-
Pozostałe przychody i koszty	1 113	1 097	-1,4%
Wynik na działalności operacyjnej	23 467	16 301	-30,5%
Koszty finansowe netto	-1 376	-1 668	21,2%
Wynik netto	17 322	11 917	-31,2%
Rentowność wyniku netto	1,3%	0,8%	-0,5p.p.

15 MAJA 2015



Przepływy pieniężne



I KWARTAŁ 2014

I KWARTAŁ 2015

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-89 744	41 703
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-13 208	-4 019
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	73 201	-83 296
Stan gotówki na koniec okresu	13 436	68 711

15 MAJA 2015



Cykl konwersji gotówki



I KWARTAŁ 2014

I KWARTAŁ 2015

Rotacja magazynu	33,35	30,64
Spływ należności	36,71	32,13
Spłata zobowiązań	50,43	41,62
Konwersja gotówki	19,63	21,15

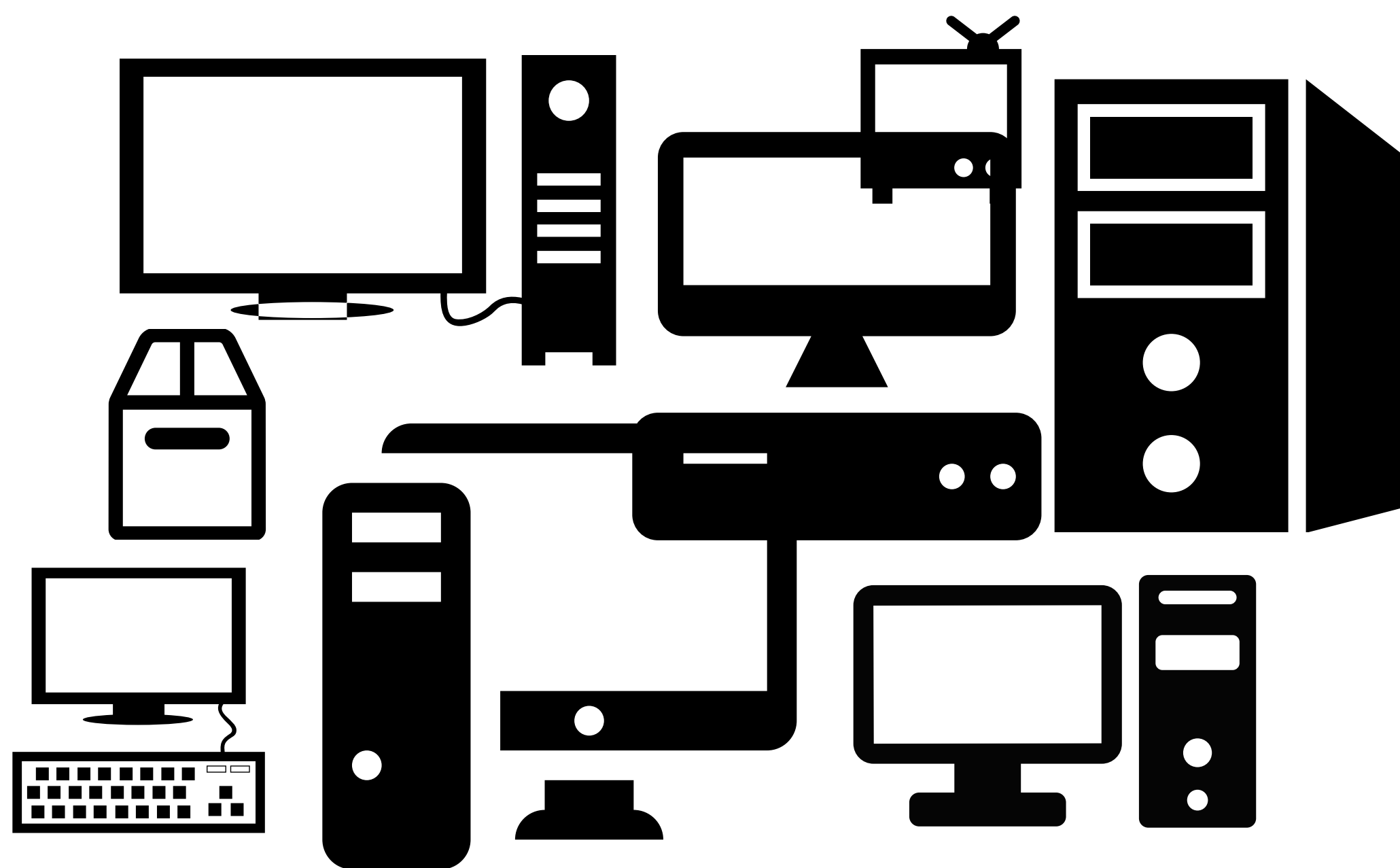
15 MAJA 2015



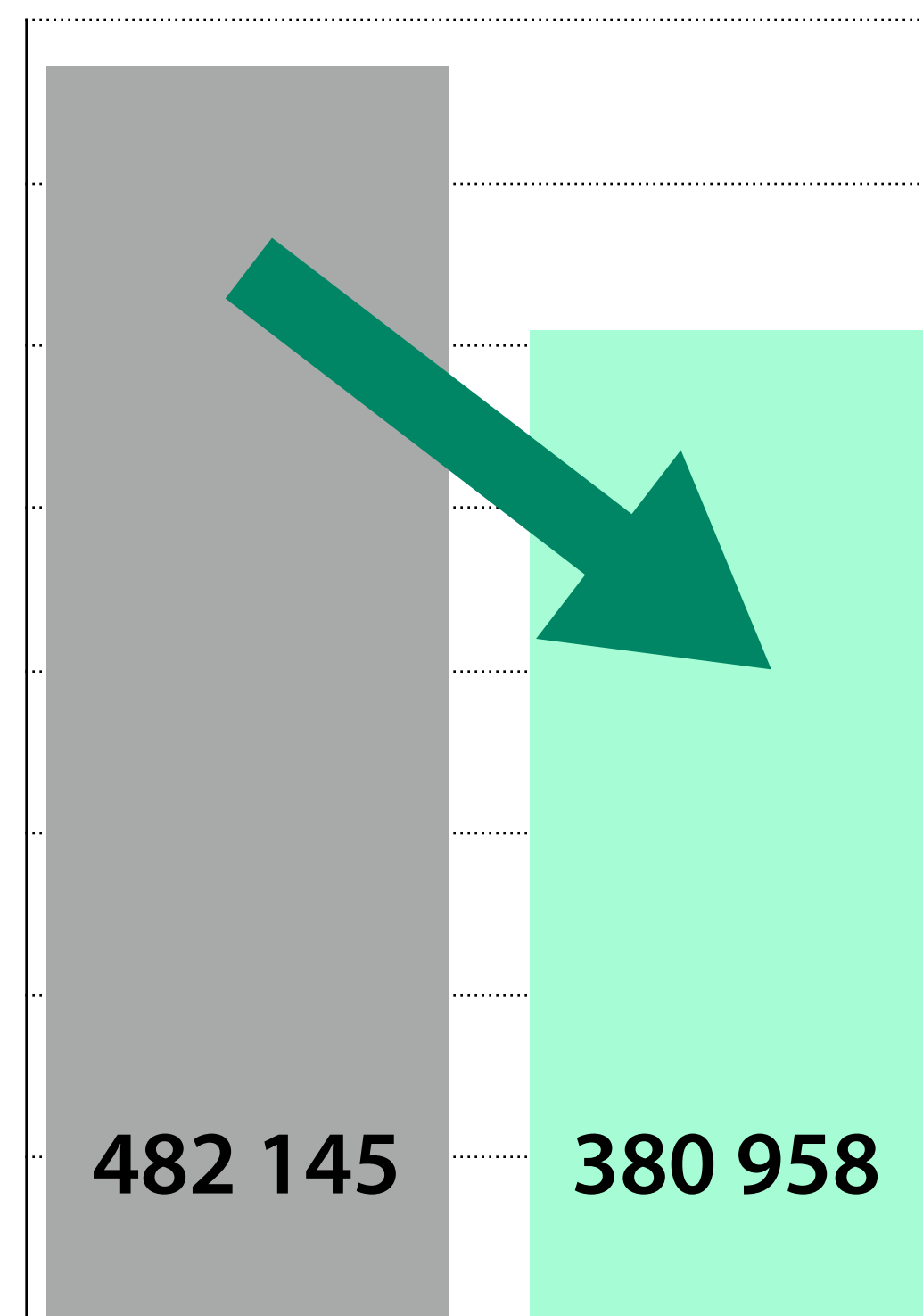
Stan magazynu

ZMNIJSZENIE STANU MAGAZYNU IV kw. 2014 vs. I kw. 2015

WARTOŚĆ MAGAZYNU (TYS. ZŁ)

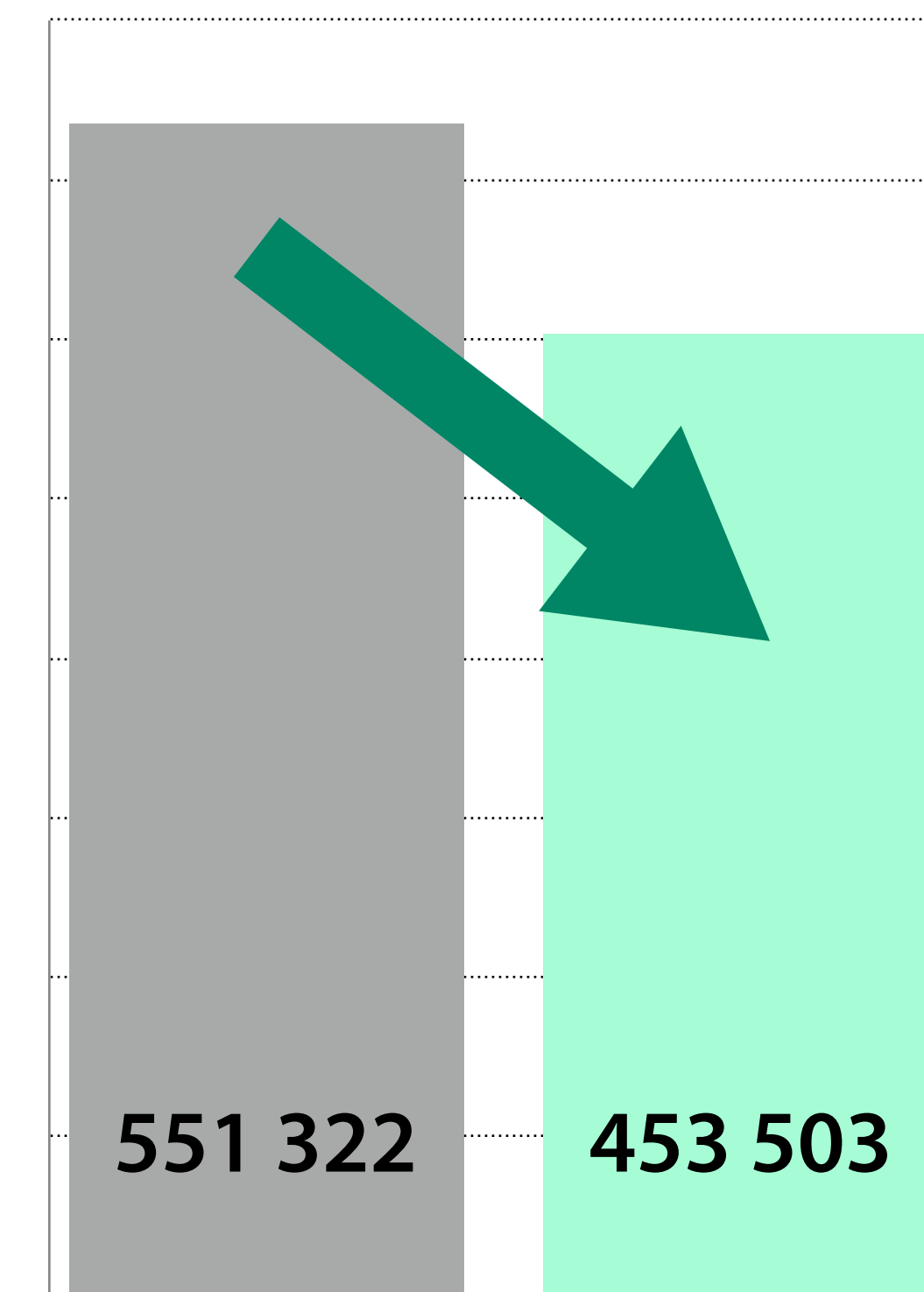


ACTION S.A.



IV kw. 2014 I kw. 2015

GK ACTION



IV kw. 2014 I kw. 2015



Perspektywiczne projekty GK ACTION w I kw. 2015 r.

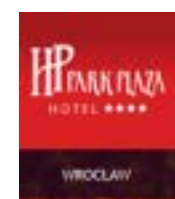
Digital Signage

ZREALIZOWANE PROJEKTY

LFD



TV Hotelowe



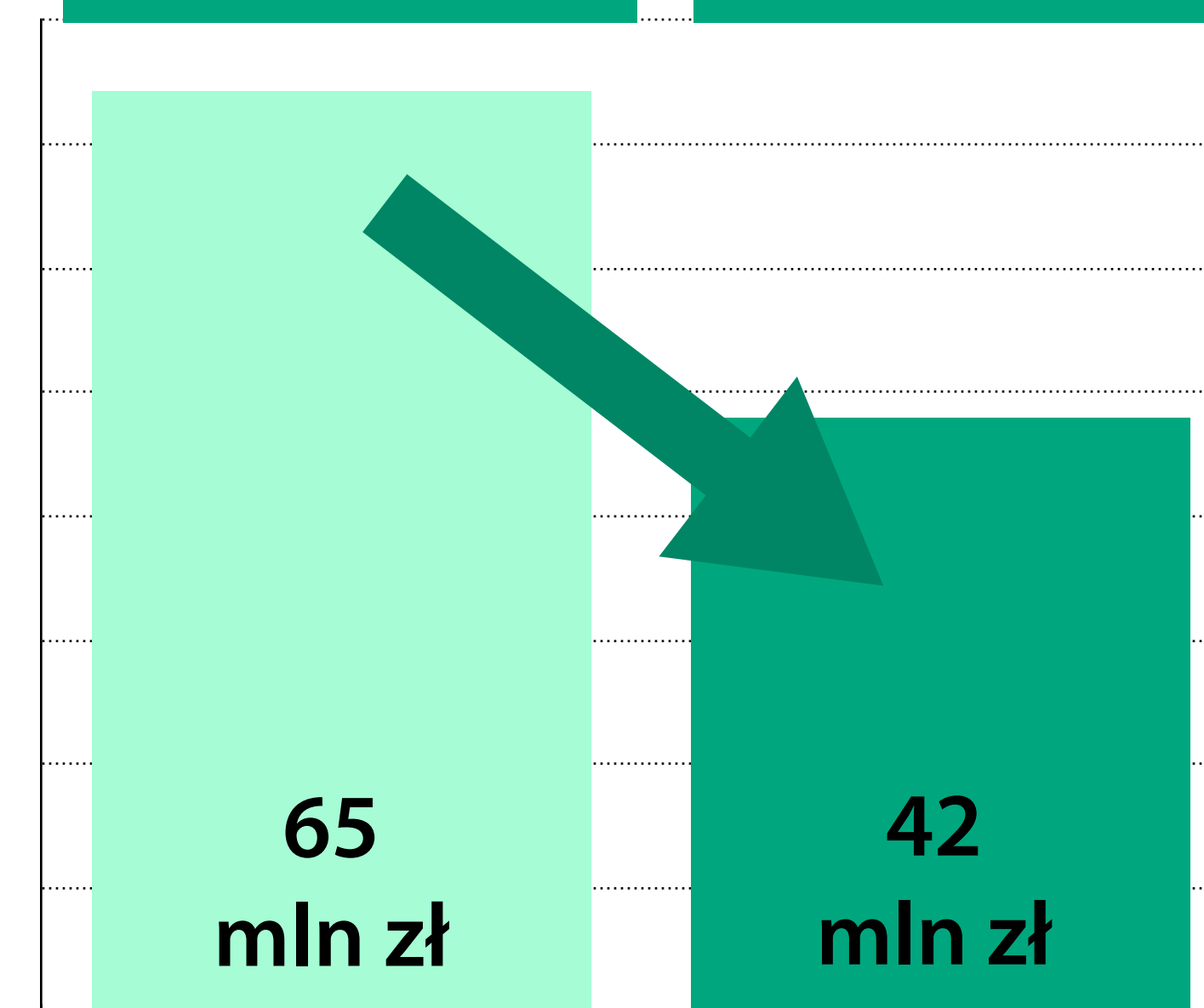
- Systematyczna realizacja umowy znaczącej 65 mln zł (IV kw.)
- Zmniejszenie magazynu



wartość magazynu

koniec IV kw. 2014

koniec I kw. 2015



IV kw. 2014

I kw. 2015

Digital Signage - projekty i targi



OBECNOŚĆ NA NAJWAŻNIEJSZYCH TARGACH

WZROST LICZBY SPECJALIZOWANYCH INTEGRATORÓW

Działania za granicą

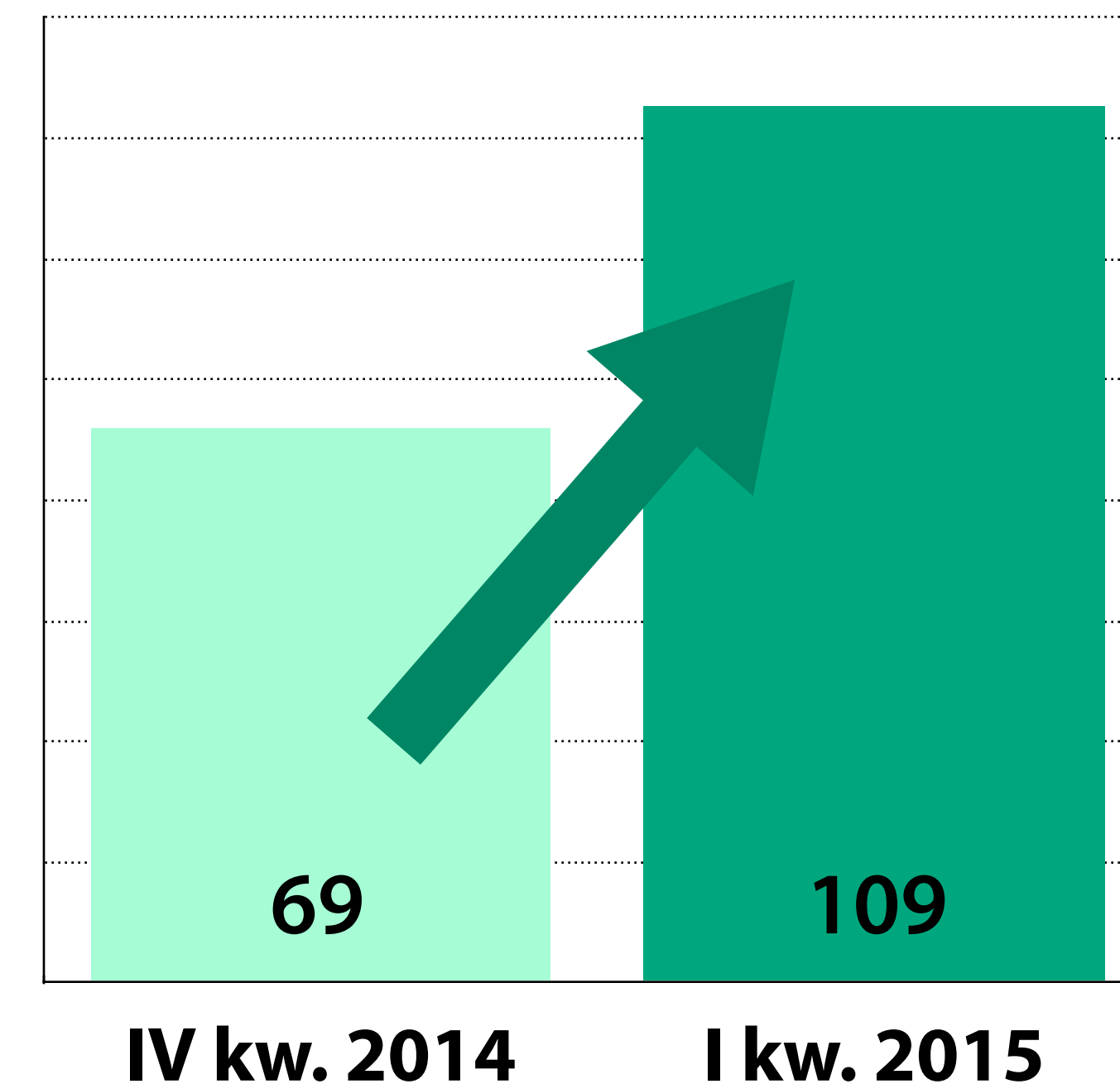


ISE, największe targi audiowizualne w Europie:
ponad **40** wiodących integratorów

Działania w Polsce



146 osób, z blisko **60** firm partnerskich

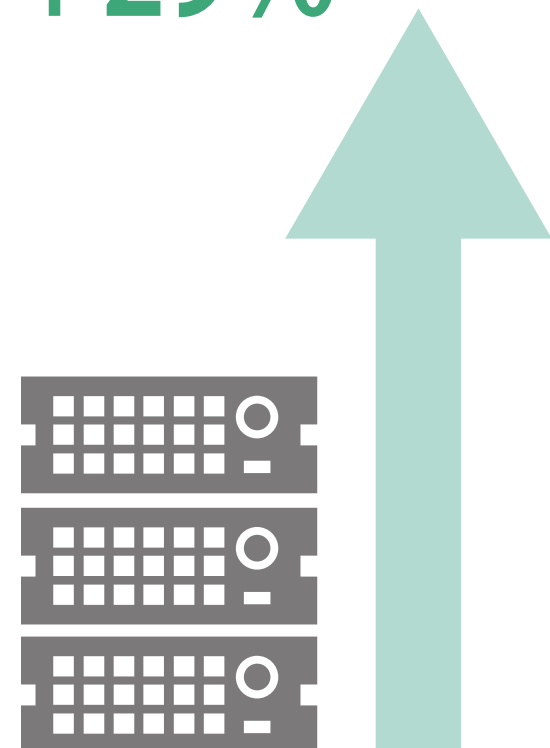


NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA:

- Wzrost sprzedaży o **15,8%**, mimo spadającego rynku
- Pozyskanie **678** nowych klientów, którzy dokonali zakupów o wartości **12 mln zł**
- Wzrost sprzedaży w najbardziej perspektywicznych grupach:

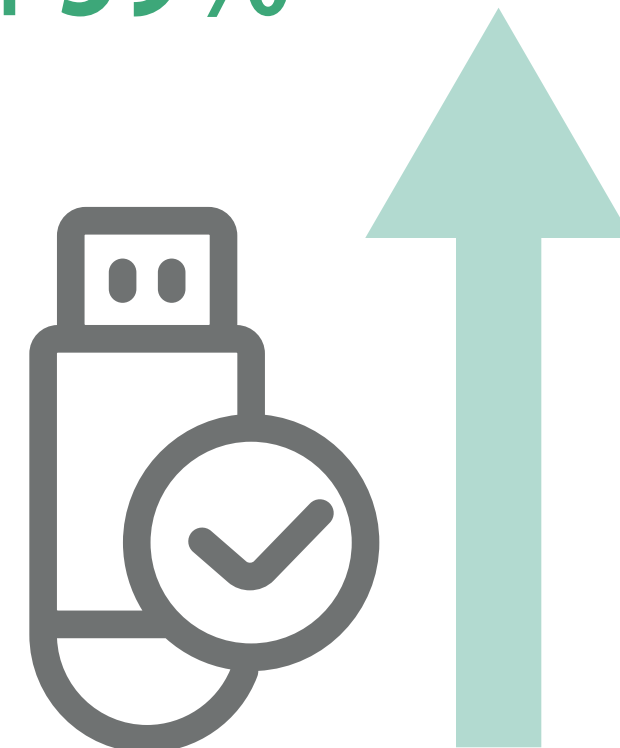
SERWERY

+29%



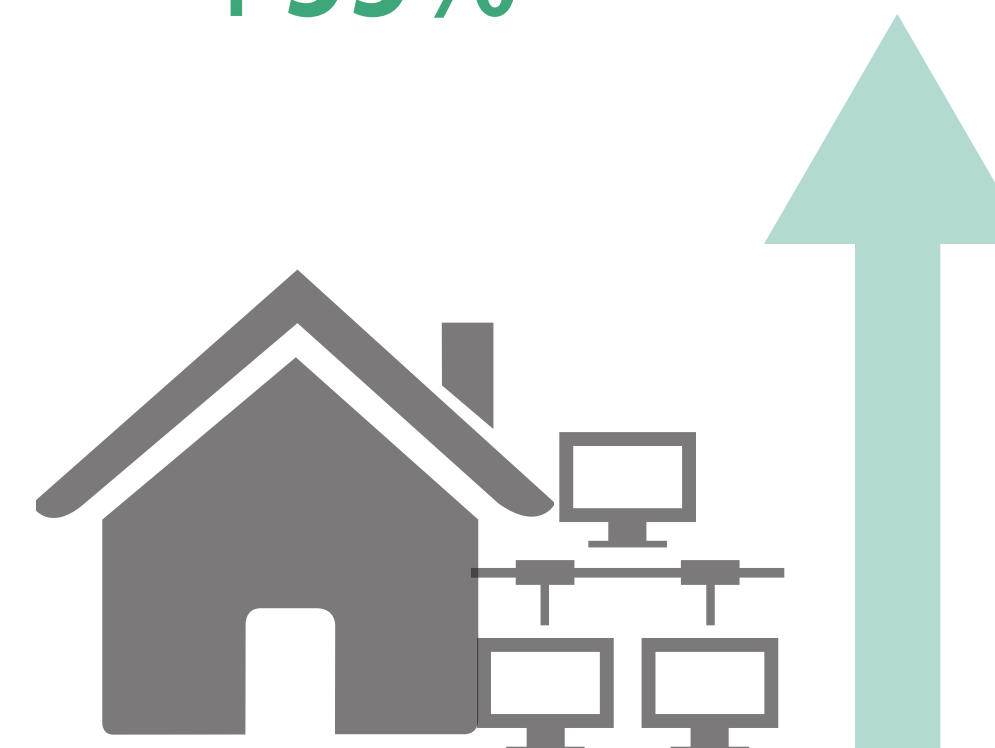
STORAGE

+59%



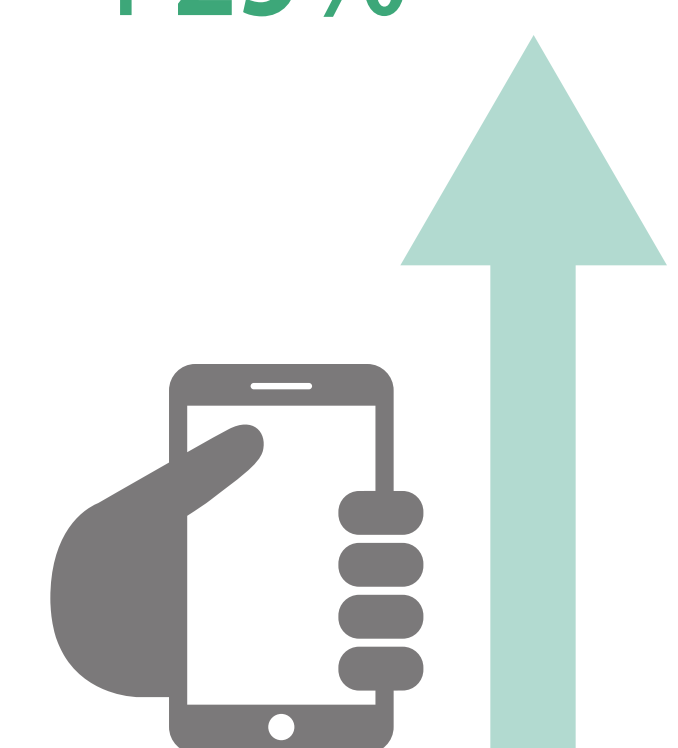
INTELIGENTNY DOM

+33%



MOBILE

+25%



KONSEKWENTNY ROZWÓJ

Wzrost sprzedaży o **14%** r/r



198 salony partnerskie

- Wzrost sprzedaży o **29%** r/r
- Intensywne działania wspierające partnerów:
 - akcje gazetkowe
 - akcje billboardowe
 - reklamy w radiach lokalnych
 - biuletyn Specjalista
 - opracowanie layout'u wzorcowego sklepu



Sieci handlowe

ROZBUDOWANE PORTFOLIO KLIENTÓW

- Intensywne działania na rzecz budowania realnego wzrostu w Polsce
- **16%** wzrostu sprzedaży r/r

RETAIL



FOOD



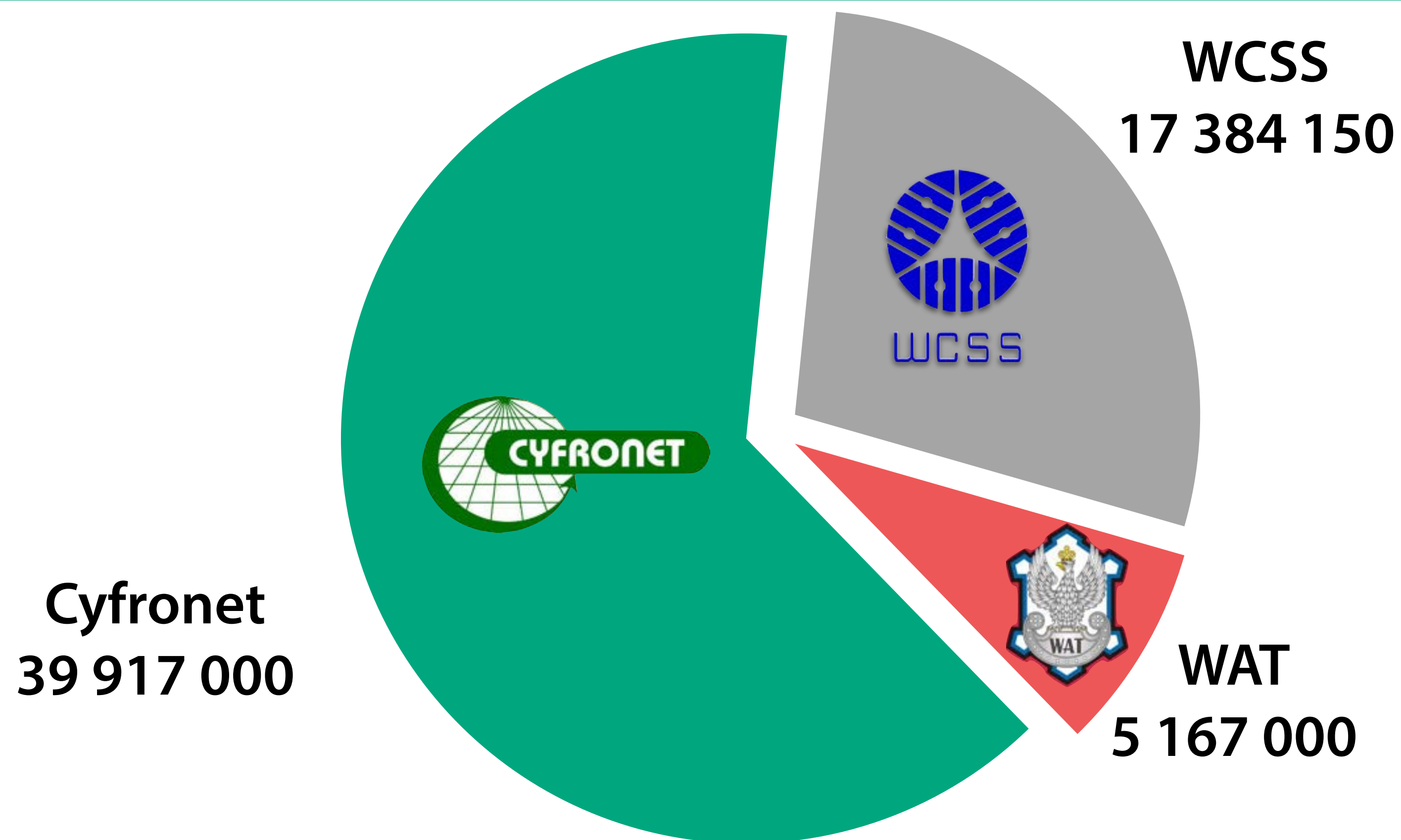
MARKETY BUDOWLANE



DYSKONTY



SPRZEDAŻ NETTO (PLN)



Wartość zrealizowanych
w I kwartale br. przetargów
wyniosła **62 468 150 zł netto**





Ekspansja zagraniczna

Rozwój na rynku niemieckim



WYNIKI I KW. 2015

Obroty: 39 mln € (wzrost r/r: 50%)

Strata: 330 tys. €

NOWY KONTRAKT



NOWI KLIENCI

Ponad 2 237 klientów na koniec I kw.

CeBIT – ok. 150 pozyskanych nowych klientów



15 MAJA 2015

Ekspert - w nieustającym poszukiwaniu nowych klientów

SYSTEMATYCZNY ROZWÓJ EKSPORTU

DISTREE
EMEA



PONAD 43 KRAJÓW

PONAD 50 GRUP PRODUKTOWYCH

Spotkania z ponad 300 kontrahentami,
z których 30% to nowi, pozyskani na targach partnerzy.



15 MAJA 2015

■ KWARTAŁ I ■ KWARTAŁ II ■ KWARTAŁ III ■ KWARTAŁ IV

■ PREZENTACJA WYNIKÓW FINANSOWYCH >

Synergie realizowanych projektów e-commerce

UNIKATOWE PRZEWAGI KONKURENCYJNE DZIĘKI WYKORZYSTANIU SPÓŁEK CÓREK:

- Uzupełniająca się oferta
- Zbudowanie silnych kompetencji marketingowych, a w tym wiedzy o rynku gier
- Unikatowe kompetencje w budowaniu i utrzymywaniu zewnętrznych e-sklepów
- Oparcie w najnowocześniejszej logistyce





Strategia

i

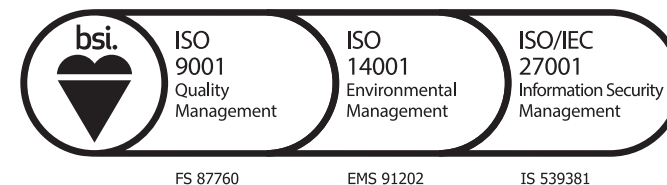
przyszłość

Dziękujemy

Solidny partner:



GIEŁDA PAPIERÓW
WARTOŚCIOWYCH
w Warszawie



REMONDIS®
ELECTRORECYCLING

