

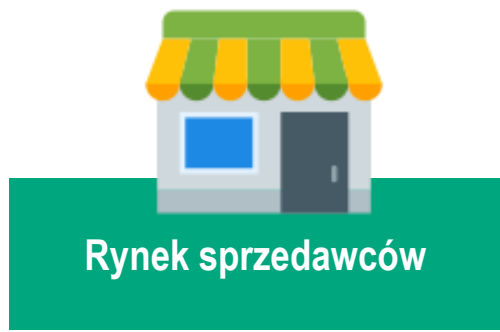
PREZENTACJA WYNIKOWA

III kwartał 2015

HANDEL BEZ GRANIC

 **ACTION**<sup>®</sup>

# Biznes się zmienia, dlatego my zmieniamy się w grupę handlową



Cena zarządzana przez producentów



Cena zarządzana przez ACTION i możliwość generowania wyższych marż

Uzależnienie od kondycji i strategii producenta

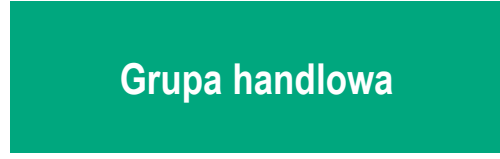


Efektywne wykorzystanie potencjału związanego z dostępem do wszystkich kanałów sprzedaży (z naciskiem na e-commerce)

Sprzedaż głównie oferty wynikającej z posiadanych kontraktów dystrybucyjnych



Pozyskiwanie partnerów i produktów odpowiadających aktualnemu popytowi (wykorzystanie trendów w różnych branżach)



Model działający przy dobrej koniunkturze i wysokim popycie na produkty danej branży

**Model umożliwiający efektywne wykorzystanie potencjału ACTION i bieżącej koniunktury**



# WYNIKI FINANSOWE

# Wybrane dane finansowe GK ACTION

	III kwartał 2014	III kwartał 2015	Zmiana %	I-III kwartał 2014	I-III kwartał 2015	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	1 291 402	1 171 456	-9,3%	3 812 368	3 731 333	-2,1%
Marża brutto ze sprzedaży	75 870	68 806	-9,3%	228 907	207 898	-9,2%
Rentowność marży brutto	5,9%	5,9%	0,0 p.p.	6,0%	5,6%	-0,4 p.p.
Koszty sprzedaży i marketingu	-47 758	-53 083	11,1%	-140 623	-152 744	8,6%
W relacji do przychodów	-3,7%	-4,5%	0,8 p.p.	-3,7%	-4,1%	0,4 p.p.
Koszty ogólnego zarządu	-7 763	-7 158	-7,8%	-23 169	-24 937	7,6%
W relacji do przychodów	-0,6%	-0,6%	0,0 p.p.	-0,6%	-0,7%	0,1 p.p.
Pozostałe przychody i koszty	489	578	18,2%	814	1 656	103,4%
Wynik na działalności operacyjnej	20 838	9 143	-56,1%	65 929	31 873	-51,7%
Koszty finansowe netto	-1 787	-1 827	2,2%	-4 942	-5 627	13,9%
Zysk netto	15 455	6 239	-59,6%	48 626	22 510	-53,7%
Rentowność wyniku netto	1,2%	0,5%	-0,7 p.p.	1,3%	0,6%	-0,7 p.p.

# Przepływy pieniężne

	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	41 703	- 68 612	49 747
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	- 4 019	- 10 097	- 1 138
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	- 83 296	54 863	- 61 317

# Cykl konwersji gotówki

	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015
Rotacja magazynu	31	39	43
Spływ należności	32	32	43
Spłata zobowiązań	42	43	58
<b>Konwersja gotówki</b>	<b>21</b>	<b>28</b>	<b>28</b>



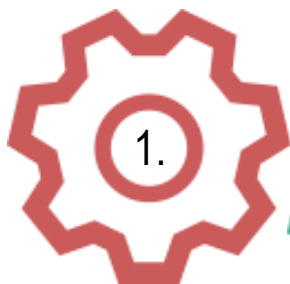
**BUDUJEMY MIĘDZYNARODOWĄ GRUPĘ HANDLOWĄ**



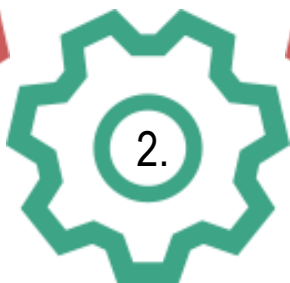
# Elementy rozwoju biznesu



IT, RTV/AGD  
i nowe kontrakty



Rozwój rynku  
niemieckiego



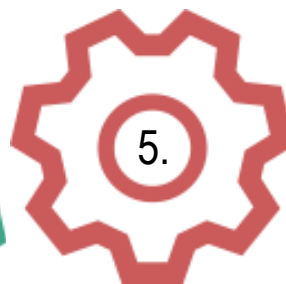
Rozwojowe  
kategorie  
konsumenckie



Rozwojowe  
kanały sprzedaży



Nowe spółki  
i akwizycje



Przetargi





# IT, RTV/AGD i nowe kontrakty



- Nowe kontrakty dystrybucyjne

- Motorola: *telefony*
- Microsoft Surface: *tablety*
- Qnap: *storage*
- ElkoEP: *automatyka/inteligentny dom*
- Ozon: *gaming PC*
- Tristar: *małe AGD*



# Rozwój rynku niemieckiego



- wrzesień pierwszym profitowym miesiącem

mln zł	I – III kw. 2014	I-III kw. 2015	różnica	III kw. 2014	III kw. 2015	różnica
Przychody	327,2	493,5	50,8% ↑	106,3	188,2	77,0% ↑
Wynik netto	-6,8	-0,9	-86,8% ↑	-2,7	-0,1	-96,3% ↑

- rozwój oferty w obszarze produktów i usług: IT, RTV/AGD, network, SmartHouse
- rozbudowa bazy klientów (**2650**)
- rozwój sprzedaży w sieciach handlowych (Norma)
- akwizycje – poszukiwane spółki, które uzupełnią profil Action Europe



CEL:

- planowane przychody w 2015 – **180 mln euro**
- planowane przychody w 2016 – **220 mln euro**

# Rozwojowe kategorie konsumenckie



- **Rozwój oferty produktów i usług:**

- Artykuły przemysłowe
- Medycyna domowa
- Kuchnia
- Uroda

- Wykorzystanie potencjału posiadanych kanałów sprzedaży dla nowych grup produktowych
- Budowanie nowej oferty pod nowe kanały sprzedaży



# Rozwojowe kategorie konsumenckie



- **Rozwój oferty produktów i usług:**

- Systemy alarmowe
- Inteligentny dom
- Zabawki i dziecko/matka
- Małe AGD
- ActiveJet/Actis – powrót na ścieżkę wzrostu



# Rozwojowe kanały sprzedaży



## Nowe kontrakty

- **E-commerce:**
  - Rozpoczęcie sprzedaży do części „*retail*”
  - Nowe grupy produktów „*pod zamówienie*”
  - Możliwość sprzedaży produktów zgodnie z trendami
  - Zdobywanie kompetencji w handlu zupełnie nowymi kategoriami
- **Sieci handlowe:**
  - Nowe kontrakty
  - Rozszerzenie współpracy z dotychczasowymi klientami o nowe grupy produktów

amazon

allegro



Przykład:



# Rozwojowe kanały sprzedaży



- **DIY:**

- Nowe kontrakty
- Wprowadzanie nowych produktów do oferty sieci handlowych
- Rozszerzanie własnej oferty pod zamówienia sieci handlowych

- **Eksport**

- Obecność na targach i pozyskanie kolejnych klientów (ITC, Gamescom, CTIA)
- Nowe kierunki rozwoju: Skandynawia, Ameryka Północna i Południowa
- Koncentracja na następujących grupach produktowych – RTV/AGD, zabawki, serwery, sieci komputerowe, notebooki i ActiveJet



# Nowe spółki i akwizycje



- Rozwój nowych podmiotów w GK ACTION

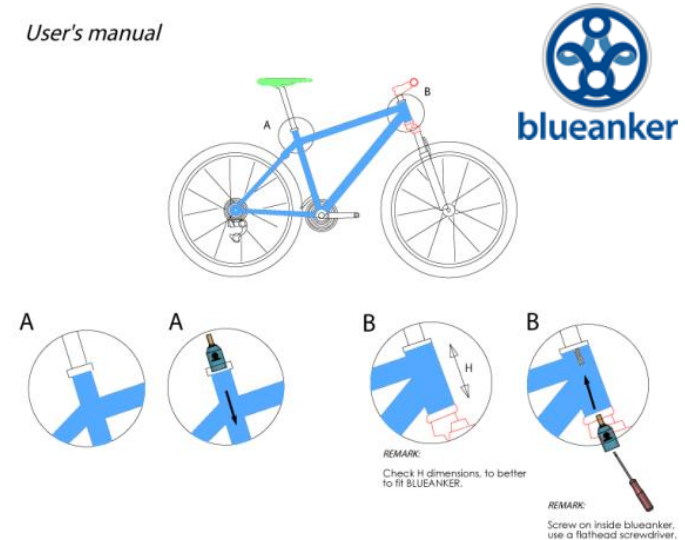


ACTION GAMES LAB



- Intensywne poszukiwanie spółek do akwizycji w Polsce:
  - CEL: dostęp do oferty nowych marżowych produktów i usług

User's manual



**ACTION**

— innovative solutions —

Rozwój internetu rzeczy

# Przetargi



- Przetargi realizowane w Q3 2015
  - Komenda Główna Policji – dostawa 6 tys. notebooków do firmy Koncept sp. z o.o.  
wartość: **8,8 mln zł**
- Przygotowanie do przetargów przesuniętych na Q4 2016
  - Kolejne dostawy do CERN. Wartość: **1 mln \$**
  - Dostawy sprzętu pod projekt E-zdrowie. Wartość: **7 mln zł**
  - ... i inne





# Rynek nas docenia

- Trzy instalacje serwerowe Action znalazły się na prestiżowej liście **TOP500 najszybszych superkomputerów świata**



- **Złoty As IT** od Reseller News dla Centrum Edukacyjnego Action



- Prezes Piotr Bieliński w finale konkursu organizowanego przez **EY – Przedsiębiorca Roku**



- **Konsumencki Lider Jakości** dla marki ActiveJet



- Wyróżnienie miesięcznika **PC World** dla ActiveJet



- Wyróżnienie miesięcznika **PC Format** dla ActiveJet



# Jakie widzimy perspektywy?





▲ KREUJ PRZEWAGI  
MYŚL SKALĄ ▼ ZARABIAJ ▲

**ACTION®**

# Dziękujemy



Solidny partner:



GIĘDA PAPIERÓW  
WARTOŚCIOWYCH  
w Warszawie



**REMONDIS**  
ELECTRORECYCLING



1. edycja  
Giełdowa Spółki  
Roku 2013

20



Recognising Excellence in Distribution