



**PREZENTACJA WYNIKÓW FINANSOWYCH  
REKORDOWY ROK DLA GRUPY ACTION**

styczeń – grudzień 2013

*Warszawa, 20 marca 2014 r.*

# PLAN PREZENTACJI

## 1. Najważniejsze wydarzenia 2013

## 2. Wyniki finansowe

## 3. Spółki i projekty GK Action w 2013

## 4. Ekspansja zagraniczna – DEVIL

## 5. Marki własne

## 6. Kierunki rozwoju

## 7. Fundamenty GK Action

## 8. Emisja akcji

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.

 **ACTION**<sup>®</sup>

 **Active Jet**  **SFERIS**<sup>®</sup>

 **Actis**  **gram.pl**<sup>®</sup>



# NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA

## KLUCZOWE ELEMENTY SUKCESU

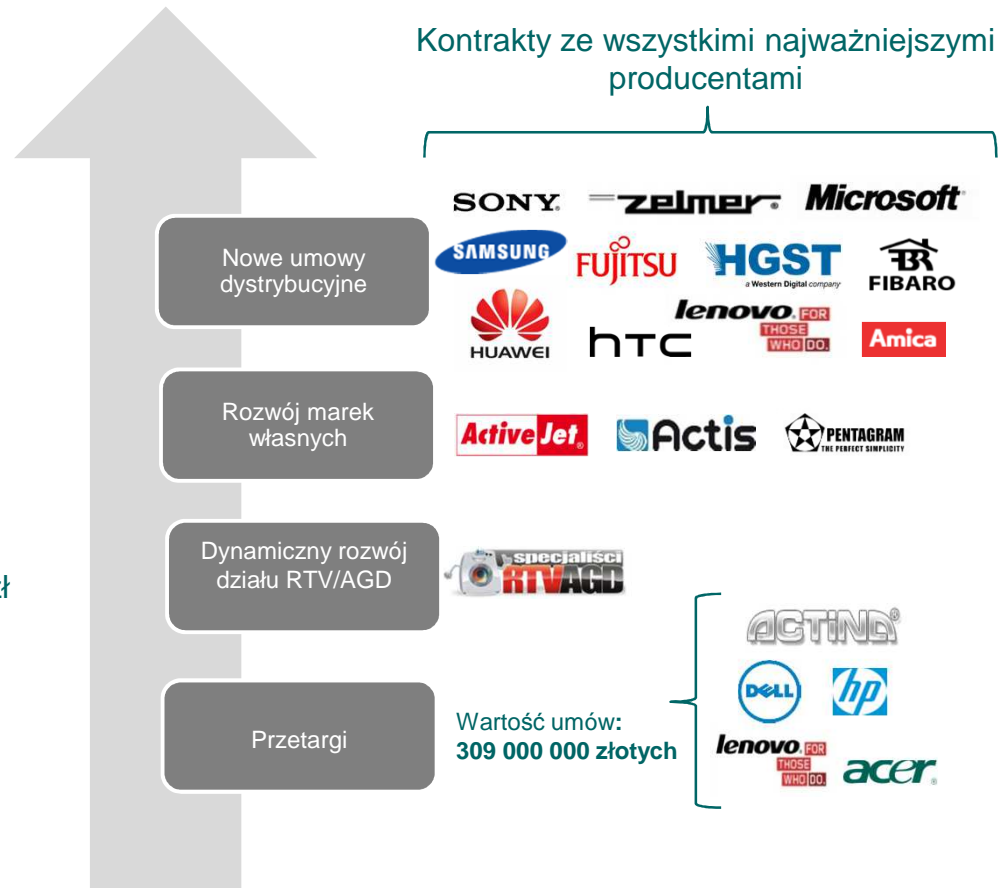
- Wejście na rynek niemiecki poprzez Devil GmbH
- Podpisanie umów dystrybucyjnych z czołowymi producentami smartfonów i telefonów
- Zawarcie umów dystrybucyjnych z wszystkimi kluczowymi producentami RTV-AGD

## OSIĄGNIĘCIA 2013

- Wzrost sprzedaży Grupy Kapitałowej ACTION o **35,1%**, w tym:
  - ✓ wzrost sprzedaży w Polsce o 24,4%
  - ✓ wzrost sprzedaży za granicą o 62,4%
- Osiągnięcie rekordowego zysku netto w kwocie **61 608** tys. zł – wzrost zysku o **27,5%**
- Realizacja podwyższonej prognozy
- Zakończone sukcesem wdrożenie systemu ERP w Sferis



## ELEMENTY WZROSTU



# PLAN PREZENTACJI

1. Najważniejsze wydarzenia 2013

2. Wyniki finansowe

3. Spółki i projekty GK Action w 2013

4. Ekspansja zagraniczna – DEVIL

5. Marki własne

6. Kierunki rozwoju

7. Fundamenty GK Action

8. Emisja akcji

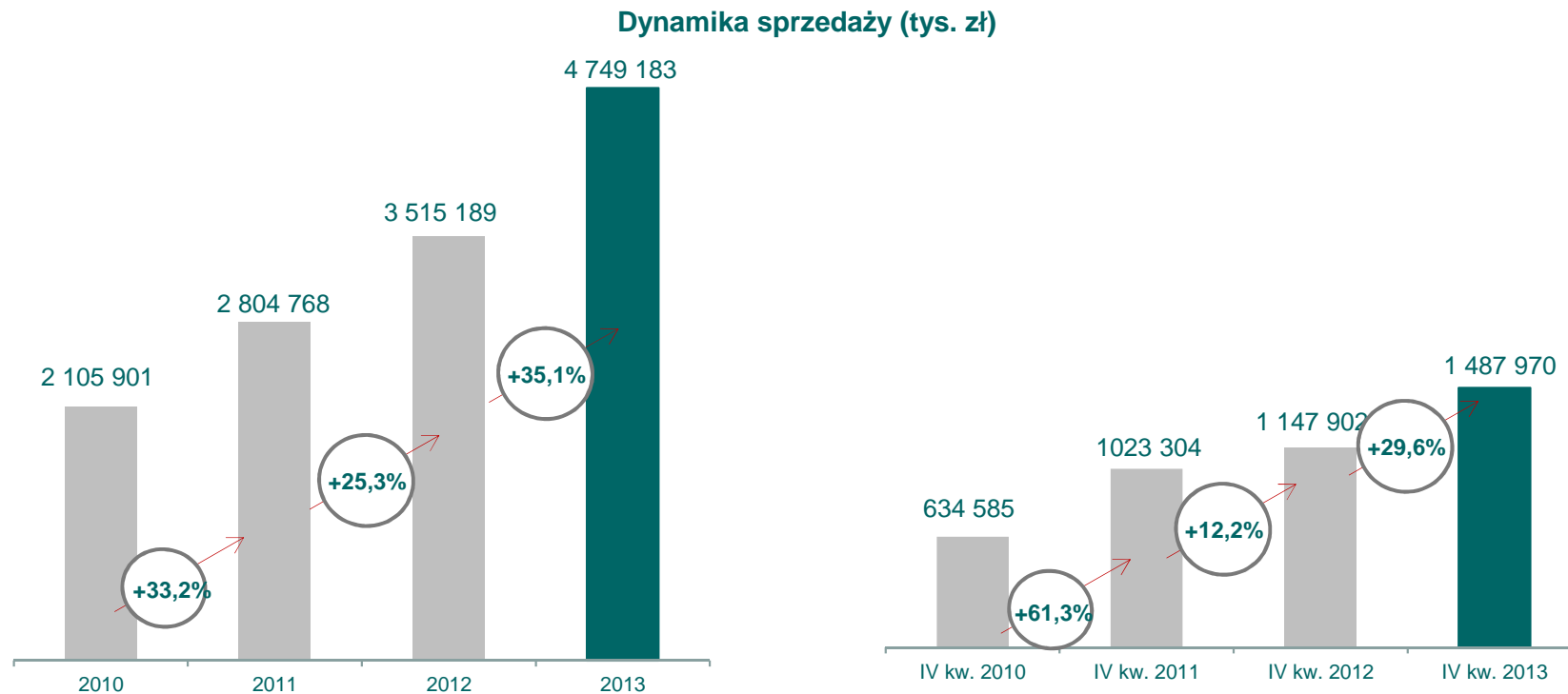
Grupa Kapitałowa ACTION S.A.



# WYNIKI FINANSOWE

## DYNAMIKA SPRZEDAŻY GK ACTION

- Rekordowa wartość sprzedaży w IV kw. 2013 roku i rekordowy grudzień – ponad 500 mln zł
- Trwała tendencja wzrostowa na przestrzeni ostatnich lat

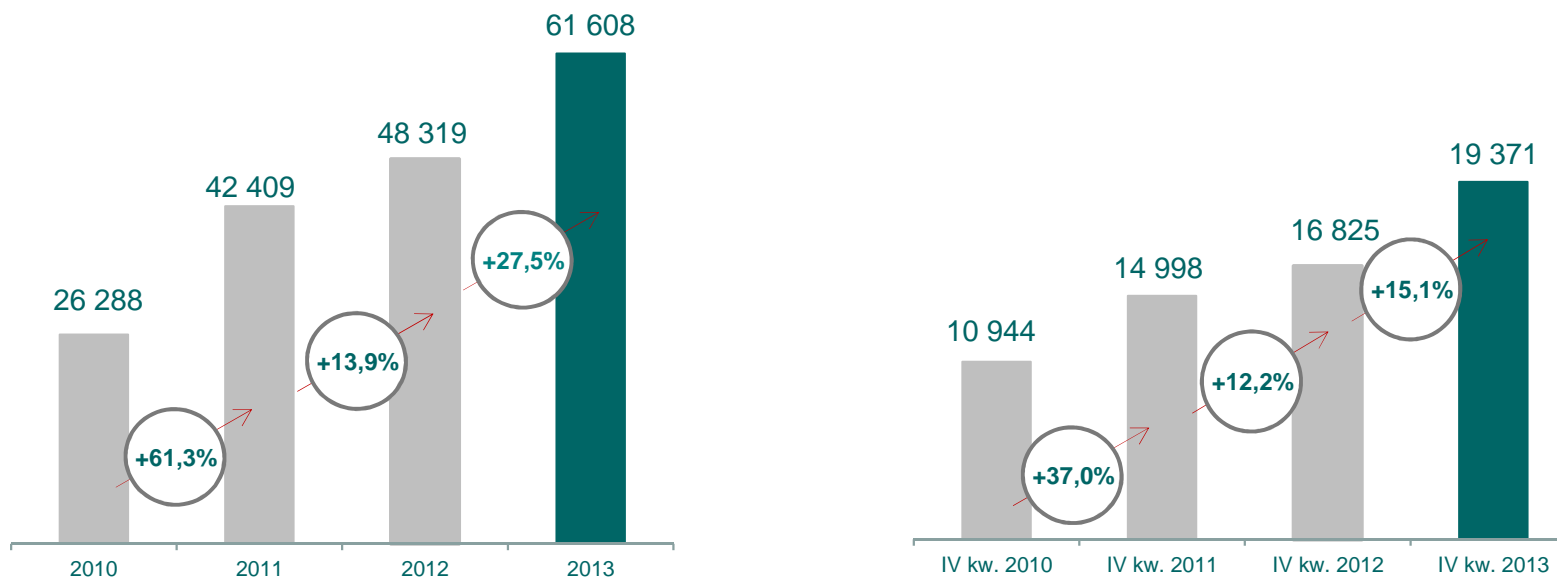


# WYNIKI FINANSOWE

## DYNAMIKA ZYSKU NETTO GK ACTION

- Rekordowa wartość zysku netto w IV kwartale 2013 roku
- Trwała tendencja wzrostowa na przestrzeni ostatnich lat

Dynamika zysku netto (tys. zł)



# WYNIKI FINANSOWE

## WYBRANE DANE FINANSOWE GK ACTION

	2012 4Q	2013 4Q	%	2012	2013	%
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>1 147 902</b>	<b>1 487 970</b>	<b>29,6%</b>	<b>3 515 189</b>	<b>4 749 183</b>	<b>35,1%</b>
Zysk brutto ze sprzedaży	68 504	99 225	44,8%	226 806	297 108	31,0%
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<b>6,0%</b>	<b>6,7%</b>	<b>0,7% p.p.</b>	<b>6,5%</b>	<b>6,3%</b>	<b>-0,2% p.p.</b>
Koszty sprzedaży i marketingu	-38 595	-61 490	59,3%	-134 819	-182 755	35,6%
<i>W relacji do przychodów</i>	<b>-3,4%</b>	<b>-4,1%</b>	<b>-0,7% p.p.</b>	<b>-3,8%</b>	<b>-3,8%</b>	<b>0,0% p.p.</b>
Koszty ogólnego zarządu	-5 714	-8 831	54,6%	-23 701	-27 705	16,9%
<i>W relacji do przychodów</i>	<b>-0,5%</b>	<b>-0,6%</b>	<b>-0,1% p.p.</b>	<b>-0,7%</b>	<b>-0,6%</b>	<b>0,1% p.p.</b>
Pozostałe przychody i koszty	-1 091	-4 677	328,7%	-22	-4 597	20795,5%
Wynik na działalności operacyjnej	<b>23 104</b>	<b>24 227</b>	4,9%	<b>68 264</b>	<b>82 051</b>	20,2%
Koszty finansowe netto	-1 894	-1 107	-41,6%	-7 343	-5 190	-29,3%
<b>Wynik netto</b>	<b>16 825</b>	<b>19 371</b>	<b>15,1%</b>	<b>48 319</b>	<b>61 608</b>	<b>27,5%</b>
<i>Rentowność wyniku netto</i>	<b>1,5%</b>	<b>1,3%</b>	<b>-0,2% p.p.</b>	<b>1,4%</b>	<b>1,3%</b>	<b>-0,1% p.p.</b>

## WYNIKI FINANSOWE

### PŁYNNOŚĆ GK ACTION

Wskaźniki płynności	31/12/2013	31/12/2012
Wskaźnik bieżącej płynności (aktywa obrotowe/zobowiązania bieżące)	1,19	1,20
Wskaźnik płynności szybkiej (płynne aktywa obrotowe/zobowiązania bieżące)	0,75	0,70

Wskaźniki stopnia zadłużenia	31/12/2013	31/12/2012
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	73,87%	71,19%
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	26,13%	28,81%

**POPRAWA WSKAŹNIKÓW BIZNESOWYCH PRZY WZROŚCIE PRZYCHODÓW**



# STRUKTURA BILANSU

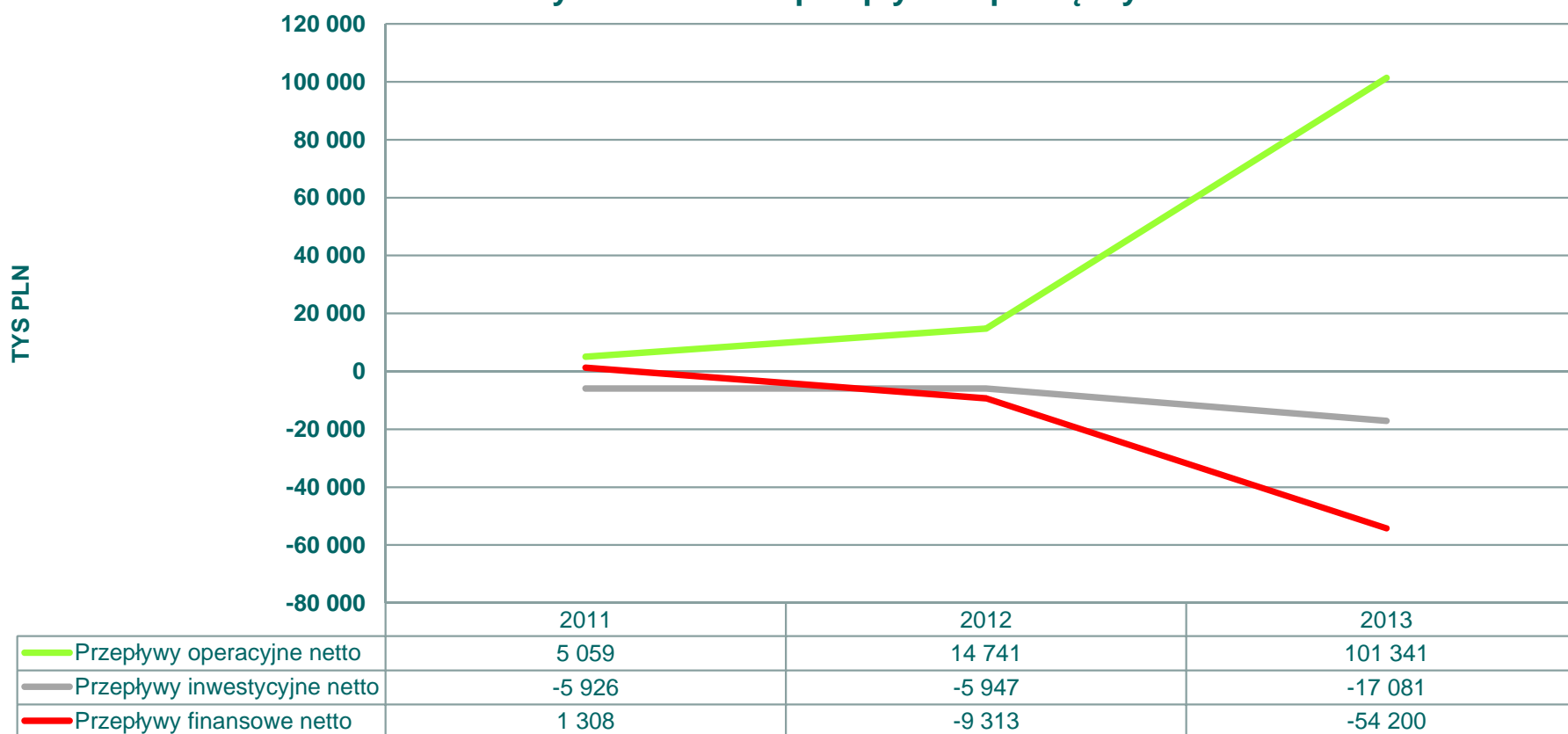
## EFEKTYWNE ZARZĄDZANIE FINANSAMI

		2011	2012	2013
1	Zapasy	297 541	315 808	369 599
2	Należności z tytułu dostaw i usług	326 700	439 345	593 823
3	Zobowiązania bieżące	542 138	636 428	844 722
4	Kapitał obrotowy	90 458	126 681	160 984
5	% sprzedaży	3,23%	3,60%	3,39%
6	Dług odsetkowy	94 702	106 646	80 556
7	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	8 194	7 674	37 735
8	Dług odsetkowy netto (6-7)	86 508	98 972	42 813
9	<b>EBITDA</b>	<b>68 794</b>	<b>79 625</b>	<b>91 351</b>
10	<b>Dług odsetkowy netto EBITDA</b>	<b>1,26</b>	<b>1,24</b>	<b>0,47</b>

# PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE

## GK ACTION

Dynamika zmian przepływów pieniężnych GK ACTION



## WSKAŹNIKI OBROTOWOŚCI

### DALSZA POPRAWA EFEKTYWNOŚCI DZIAŁANIA

#### ZDECYDOWANIE NAJKRÓTSZY OKRES KONWERSJI GOTÓWKI NA TLE KONKURENCJI

	2013
Rotacja magazynu	30,30
Spływ należności	45,64
Spłata zobowiązań	62,34
<b>Konwersja gotówki</b>	<b>13,60</b>

# PLAN PREZENTACJI

1. Najważniejsze wydarzenia 2013

2. Wyniki finansowe

3. Spółki i projekty GK Action w 2013

4. Ekspansja zagraniczna – DEVIL

5. Marki własne

6. Kierunki rozwoju

7. Fundamenty GK Action

8. Emisja akcji

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.



# SPÓŁKI I PROJEKTY GK ACTION

## ROZWÓJ OFERTY PRODUKTÓW I USŁUG

### DYNAMICZNY ROZWÓJ PROGRAMU PARTNERSKIEGO SPECJALIŚCI RTV/AGD

#### Wzrost liczby salonów partnerskich



- Plan **250** salonów w 2014 r.

#### Wzrost sprzedaży w segmencie RTV/AGD

- Wzrost sprzedaży o **58,3 %** 2012 vs. 2013
- Wzrost sprzedaży o **86,5%** IV kwartał 2012 vs. 2013

#### Kluczowe wydarzenia 2013

- Konferencja dla wszystkich uczestników programu partnerskiego




- Pierwsza edycja Targów RTV/AGD Action

- **29** wystawców
- ponad **300** gości



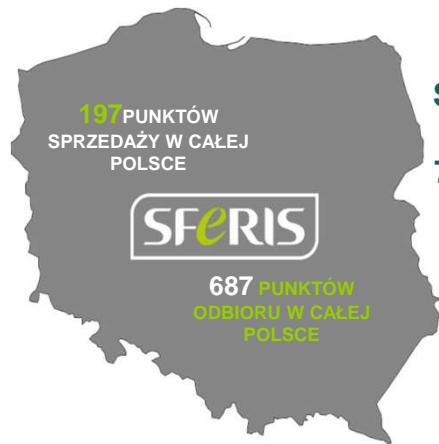
#### Nowe rozwiązania

- Elektroniczny System Wsparcia Sprzedaży
- Przedłużony system gwarancyjny
- Wsparcie marketingowe

# SPÓŁKI I PROJEKTY GK ACTION

## ROZWÓJ SIECI DETALICZNEJ, E-COMMERCE

### SIEĆ DETALICZNA SFERIS



Sukcesywny wzrost sprzedaży:  
7,21% (2012 vs. 2013)

- 127 salonów partnerskich vs. 101 na koniec 2012
- 24 salony własne vs. 29 na koniec 2012
- 46 wyspy handlowe vs. 49 na koniec 2012

### E-COMMERCE



- Wzrost sprzedaży: 29,6 % (2012 vs. 2013)
- Stałe poszerzanie oferty produktowej
- Cyfrowa dystrybucja gier

- 8 600 pozycji w ofercie
- 8 200 transakcji w miesiącu
- 276 000 unikalnych użytkowników
- 687 punktów odbioru (w tym min. Stacje Orlen)

### Intensywne działania pro sprzedażowe

- Działania marketingowe
- Akcje specjalne z największymi producentami



# SPÓŁKI I PROJEKTY GK ACTION

## ROZWÓJ OFERTY PRODUKTÓW I USŁUG

### ROZWÓJ OFERTY B2B

Digital Signage - B2B Visual Displays



- Lider sprzedaży Digital Signage
- Szerokie grono odbiorców:  
*retail, HoReCa, centra handlowe, dworce, przemysł, biuro, centra zarządzania, kina, banki, agencje reklamowe, outdoor, lotniska, itp.*

### ACTION ENTERPRISE

- Pozycja dystrybutora nr 1 w **FUJITSU**
- Wzrost liczby klientów:



- Rozwój bazy klientów **IBM**
- Wzrost sprzedaży o **224,5%** 2012 vs. 2013

### AKTYWNE DZIAŁANIA EDUKACYJNE

#### ACTION CENTRUM EDUKACYJNE

- **4000** przeszkolonych osób w 2013 r.
- Rozwój oferty szkoleniowej
- Aktywna promocja Cloud Labs
- Nowoczesna forma kontaktu z klientem
- Najlepsze Centrum Egzaminacyjne 2013 w kategorii Certyfikacja Microsoft



#### EDUKACJA KANAŁU PARTNERSKIEGO

- Road Shows
  - Szkolenia
  - Warsztaty
  -
- Pokazujemy jak generować usługi na bazie najnowszych technologii**

Budowanie komplementarnej oferty produktów i usług wykorzystujących nowe technologie dla domu i firm.



## PLAN PREZENTACJI

1. Najważniejsze wydarzenia 2013
2. Wyniki finansowe
3. Spółki i projekty GK Action w 2013
4. Ekspansja zagraniczna – DEVIL
5. Marki własne
6. Kierunki rozwoju
7. Fundamenty GK Action
8. Emisja akcji

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.





## EKSPANSJA ZAGRANICZNA

### ROZWÓJ DEVIL GmbH



- Spółka powstała na bazie nie obciążonych aktywów Devil AG.
- **28,5 mln euro** – obrót w Q3 i Q4 2013
- Stale powiększająca się liczba klientów:
  - **3 500** stałych klientów od czasu powstania spółki
  - ponad **2 000** klientów obsługiwanych miesięcznie
- Ważne umowy dystrybucyjne:



### ROZWÓJ SZEROKIEGO EKSPORTU

- Wzrost obrotów o **52%** 2012 vs. 2013
- Eksport do **45 krajów**: min. wszystkie kraje Europy, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Hong Kong, Singapur, Izrael, Rosja



EKSPORT DO **481** KLIENTÓW Z CAŁEGO ŚWIATA

# EKSPANSJA ZAGRANICZNA

## PERSPEKTYWY



- Przejęcie 100% udziałów przez ACTION S.A.
- Zmiana nazwy na ACTION EUROPE GmbH
- Dostosowanie struktury organizacyjnej do ACTION S.A
- Integracja systemów IT
- Podłączenie bazy towarowej i zaoferowanie klientom pełnej bazy produktowej
- Poprawa warunków ubezpieczeniowych oraz factoringowych
- Pozyskiwanie nowych kontraktów dystrybucyjnych

# PLAN PREZENTACJI

1. Najważniejsze wydarzenia 2013
2. Wyniki finansowe
3. Spółki i projekty GK Action w 2013
4. Ekspansja zagraniczna – DEVIL
5. Marki własne
6. Kierunki rozwoju
7. Fundamenty GK Action
8. Emisja akcji

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.



## MARKI WŁASNE KONSEKWENTNY ROZWÓJ



### ACTIVE JET, ACTIS - NIEKWESTIONOWANY LIDER RYNKU



- ActiveJet i Actis liderem rynku zamienników
- Wejście z oświetleniem do nowych sieci handlowych: Leroy Merlin, Carrefour, Grupa Polskie Składy Budowlane, Brico Marche

### SUKCESYWNE POSZERZANIE OFERTY

- Kompleksowa oferta zamiennych materiałów eksploatacyjnych
- Rozwój działu oświetlenie

### DYWERSYFIKACJA GEOGRAFICZNA

- Rozwój sprzedaży przez Devil GmbH
- Wejście na nowe rynki europejskie



### UDZIAŁ W MIĘDZYNARODOWYCH TARGACH

### PENTAGRAM – DYNAMICZNY ROZWÓJ



Tablety, urządzenia sieciowe, telefony

- Ponad **472 000** sprzedanych produktów
- Prawie **224 000** sprzedanych tableatów
- Marka doceniona przez wydawnictwa branżowe



### ROZWÓJ KANAŁÓW SPRZEDAŻY

- TELCO
- Sieci handlowe
- Kanał dealerski

# PLAN PREZENTACJI

1. Najważniejsze wydarzenia 2013
2. Wyniki finansowe
3. Spółki i projekty GK Action w 2013
4. Ekspansja zagraniczna – DEVIL
5. Marki własne
6. Kierunki rozwoju
7. Fundamenty GK Action
8. Emisja akcji

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.



# KIERUNKI ROZWOJU GK ACTION

## DEVIL GMBH

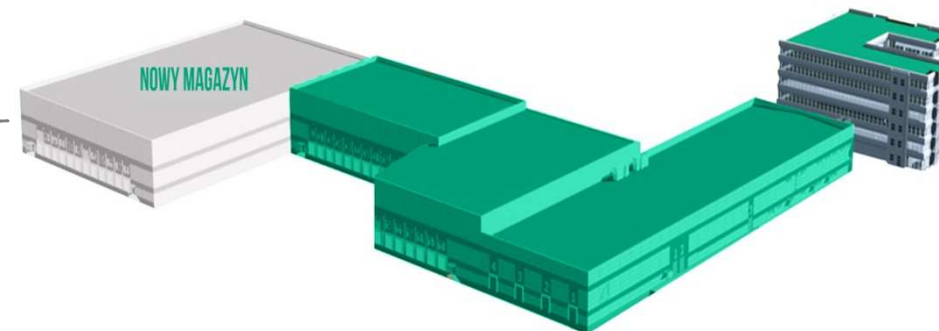


Budowa pozycji silnego dystrybutora w Niemczech

## ROZWÓJ DZIAŁALNOŚCI W POLSCE

- Rozwój oferty e-commerce  
- Rozwój działu RTV/AGD  
- Rozwój oferty Enterprise 
- Poszerzanie oferty produktowej
- Nowe branże
- Obsługa magazynowa i logistyczna firm trzecich

## CENTRUM LOGISTYCZNE ACTION S.A.



## KONSEKWENTNY ROZWÓJ MAREK WŁASNYCH



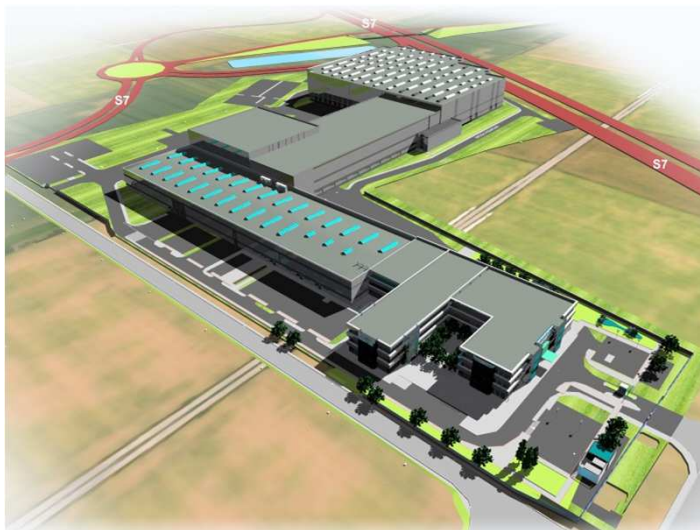
# KIERUNKI ROZWOJU GK ACTION

## ROZBUDOWA CENTRUM LOGISTYCZNEGO

NAJNOWOCZEŚNIEJSZE CENTRUM LOGISTYCZNE W POLSCE

NOWE ROZWIĄZANIA LOGISTYCZNE

### DOSKONAŁA LOKALIZACJA



- Znakomity węzeł komunikacyjny - bezpośrednie sąsiedztwo drogi ekspresowej S-7, łączącej Gdańsk z Krakowem
- Dwa zjazdy z trasy oraz ronda zlokalizowane bezpośrednio przy centrum logistycznym



- Automatyczny magazyn pojemnikowy AKL „Mini Loud”, obsługujący 20 tys. pojemników
- Docelowo ok. 5 km linii nowoczesnych przenośników
- Nowy, trzypoziomowy magazyn kompletacyjny
- Nowoczesne urządzenia automatycznie formujące, wypełniające i zamykające kartony
- 6 inteligentnych wózków MX obsługujących magazyn wysokiego składowania, pracujących w pętach indukcyjnych i zintegrowanych z systemem WMS
- Połączenie wszystkich magazynów w jeden bardzo wydajny ekosystem logistyczny

# KIERUNKI ROZWOJU GK ACTION

## ROZBUDOWA CENTRUM LOGISTYCZNEGO

### ZNACZNY WZROST PARAMETRÓW MAGAZYNOWYCH

#### KOSZT ROZBUDOWY

Koszt łączny rozbudowy: **76 000 000 zł**

- Prace wykonawcze: **57 150 000 zł**
- Finansowanie:
  - 80% kredyt długoterminowy tj. spłacany do końca 2018 r.,
  - 20% środki własne
- Automatyka: **4 500 000 €**
- Finansowanie:
  - 80% leasing
  - 20% środki własne

**32 000 M<sup>2</sup>**  
2013 r.

**WŁASNA POWIERZCHNIA MAGAZYNOWA**

**52 000 M<sup>2</sup>**  
2014 r.



**45 000 paczek**  
dziennie w 2013 r.

**PRZEPUSTOWOŚĆ MAGAZYN**



**ponad 100 000 paczek**  
dziennie w 2014 r.

**18 000 SKU**  
2013 r.

**LICZBA INDEKSÓW TOWAROWYCH**

**ponad 50 000 SKU**  
2014 r.



# KIERUNKI ROZWOJU GK ACTION

## ROZBUDOWA CENTRUM LOGISTYCZNEGO

### PRZEWAGI KONKURENCYJNE PROJEKTU

#### EKONOMIKA

- **Krótki czas** realizacji projektu:
  - własny zespół analityków magazynowych oraz programistów
  - autorski innowacyjny program Warehouse Management System
  - bogate doświadczenie w zakresie analizy, projektowania oraz wdrażania systemów WMS
  - zmniejszenie kosztów inwestycji poprzez optymalizację i efektywne wykorzystanie istniejącej już infrastruktury, w tym podłączenie do istniejącego **sortera całego** nowego magazynu



1000 paczek/h (2013 r.)

5 000 paczek/h (2014 r.)

- Zapewnienie płynnej oraz kompleksowej obsługi wszystkich rodzajów zamówień oraz wszystkich procesów magazynowych poprzez zintegrowanie nowej części magazynu z istniejącym kompleksem logistycznym
- **Dwukrotny** wzrost wydajności całego kompleksu, przy tylko **20%** wzroście zatrudnienia

#### UNIwersALNOŚĆ



Grupa Kapitałowa ACTION S.A.



Firmy trzecie

PRZEZNACZENIE DLA RÓŻNYCH KLIENTÓW



# PLAN PREZENTACJI

1. Najważniejsze wydarzenia 2013
2. Wyniki finansowe
3. Spółki i projekty GK Action w 2013
4. Ekspansja zagraniczna – DEVIL
5. Marki własne
6. Kierunki rozwoju
7. Fundamenty GK Action
8. Emisja akcji

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.



# FUNDAMENTY GK ACTION

## OBSZARY WZROSTU

### SILNY DYSTRYBUTOR

- ✓ Obecność spółek grupy w dwóch krajach: Polska i Niemcy



- ✓ Ponad **35 000** produktów
- ✓ Ponad **550** producentów – sprzęt IT, RTV/AGD, Mobile i inne, najmocniejsze światowe marki
- ✓ Zdywersyfikowane kanały sprzedaży

### ZAAWANSOWANE SYSTEMY INFORMATYCZNE

- ✓ I-serwis
- ✓ Platforma sprzedażowa **BitStore**
- ✓ **WebService**
- ✓ **XML** – Klient otrzymuje gotową bazę produktową (opis, specyfikacja produktu, zdjęcia)

### UNIKATOWY KNOW - HOW

- ✓ Program budowania kompetencji pracowników
- ✓ Rozwiązania dla **e-commerce i B2B**
- ✓ **ACTION Centrum Edukacyjne**
- ✓ Budowanie własnej sieci AGD/RTV
- ✓ Wyznaczanie trendów w branży – np. marketing **ActiveJet**

### ŚWIATOWA LOGISTYKA

- ✓ Ponad **29 tys.** m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej
- ✓ Ponad **2,5 km linii nowoczesnych przenośników**
- ✓ **Do 45 tys.** paczek wysyłanych dziennie – wydajność głównego magazynu
- ✓ **Ok 5 tys. paczek wysyłanych na godzinę** – maksymalna prędkość szybkiego sortera
- ✓ Rozpoczęcie prac nad budową **nowej części logistycznej**

### SOLIDNY PARTNER

- ✓ Cenione marki własne
- ✓ Stabilna kondycja finansowa
- ✓ Ponad **20 lat** doświadczenia
- ✓ Certyfikaty potwierdzające jakość:





# PLAN PREZENTACJI

1. Najważniejsze wydarzenia 2013
2. Wyniki finansowe
3. Spółki i projekty GK Action w 2013
4. Ekspansja zagraniczna – DEVIL
5. Marki własne
6. Kierunki rozwoju
7. Fundamenty GK Action
8. Emisja akcji

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.



# EMISJA AKCJI

## CELE EMISJI

- Utrzymanie dynamicznego rozwoju Grupy Kapitałowej
- Ekspansja na rynku niemieckim
  - rozwój niemieckiej spółki do poziomu porównywalnego z ACTION S.A.  
w krótkim horyzoncie czasowym
  - podniesienie kapitałów w spółce niemieckiej
- Utrzymanie dobrego standingu finansowego w oczach ubezpieczycieli
- Sfinansowanie kapitału obrotowego potrzebnego do wejścia w nowe branże
- Przejęcia



**ACTION**®

**Kontakt dla przedstawicieli mediów i rynku kapitałowego**

**Anna Bielińska – Dyrektor ds. Komunikacji Korporacyjnej**  
tel.: 22 332 16 96, e-mail: [anna.bielinska@action.pl](mailto:anna.bielinska@action.pl)

**Dominika Lenkowska- Piechocka – Agencja Martis CONSULTING**  
tel.: 22 244 57 09, e-mail: [dominika.lenkowska@mc.com.pl](mailto:dominika.lenkowska@mc.com.pl)