



PREZENTACJA WYNIKÓW FINANSOWYCH

styczeń – czerwiec 2013

Warszawa, 3 września 2013 r.



PLAN PREZENTACJI

1. Wyniki finansowe
2. Realizacja prognozy finansowej
3. Polityka dywidendy
4. Nowe obszary wzrostu
5. Spółki GK ACTION i projekty e-commerce
6. Marki własne
7. Kierunki rozwoju GK ACTION
8. Fundamenty GK ACTION

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.



WYNIKI FINANSOWE

I PÓŁROCZE 2013 W GK ACTION

KLUCZOWE PARAMETRY

- ✓ Wysoka dynamika przychodów **37,7%**
- ✓ Wzrost sprzedaży w Polsce o **23,6%**
- ✓ Wzrost bazy klientów eksportowych
- ✓ Pozyskanie nowych kanałów sprzedaży
- ✓ Podpisanie kolejnych umów dystrybucyjnych
- ✓ Wzrost sprzedaży do subdystrybutorów
- ✓ Weryfikacja bazy klientów **10 259** aktywnych resellerów
- ✓ Realizacja nowych zamówień przetargowych

ACTION NA GIEŁDZIE

- ✓ Wzrost kursu akcji o **50%** w I półroczu 2013 r.
(za: gpwinfostrafa.pl)
- ✓ **ACTION S.A.** jedynym dystrybutorem IT w indeksie spółek dywidendowych



WIZERUNEK ACTION

- ✓ ACTION S.A. na wysokiej 30 pozycji w rankingu **Giełdowa Spółka Roku** (wg rankingu opracowanego dla Pulsu Biznesu przez TNS Polska)
- ✓ **Złoty As IT** branżowego magazynu Reseller News;
- ✓ **1 miejsce** w kategorii największy eksporter IT w rankingu TOP 200 miesięcznika Computerworld
- ✓ Nagroda HP Enterprise Group w kategorii „Największy wzrost sprzedaży produktów masowych w segmencie serwerów”
- ✓ Tytuł „**Firmy 15-lecia CRN**”

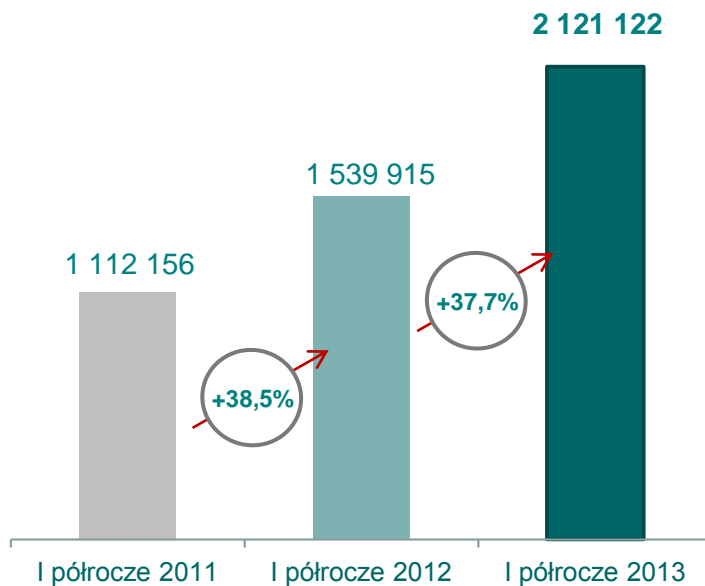


WYNIKI FINANSOWE

DYNAMIKA SPRZEDAŻY GK ACTION

- Wzrost przychodów ze sprzedaży w **I półroczu 2013** roku o **37,7 %** w porównaniu do ubiegłego roku
- Trwała tendencja wzrostowa na przestrzeni ostatnich lat

Dynamika sprzedaży (tys. zł)

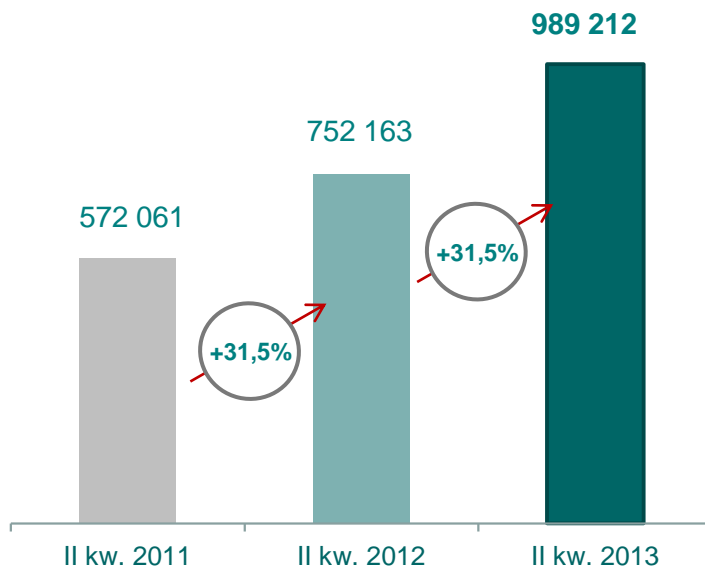


WYNIKI FINANSOWE

DYNAMIKA SPRZEDAŻY GK ACTION

- Wzrost przychodów ze sprzedaży **II kwartale 2013** roku o **31,5%** w porównaniu do ubiegłego roku
- Trwała tendencja wzrostowa na przestrzeni ostatnich lat

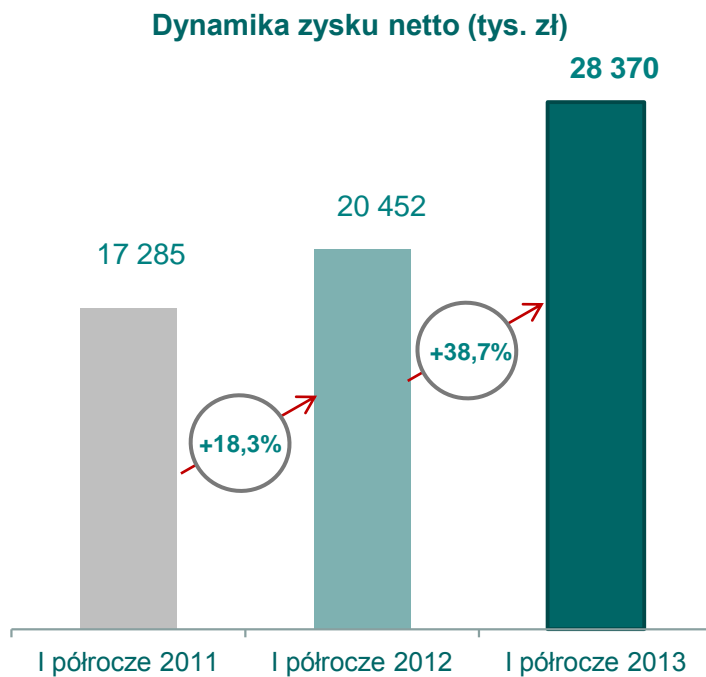
Dynamika sprzedaży (tys. zł)



WYNIKI FINANSOWE

DYNAMIKA ZYSKU NETTO GK ACTION

- Zysk netto w I półroczu 2013 roku wyniósł **28 370 tys. zł**
- Trwała tendencja wzrostowa na przestrzeni ostatnich lat

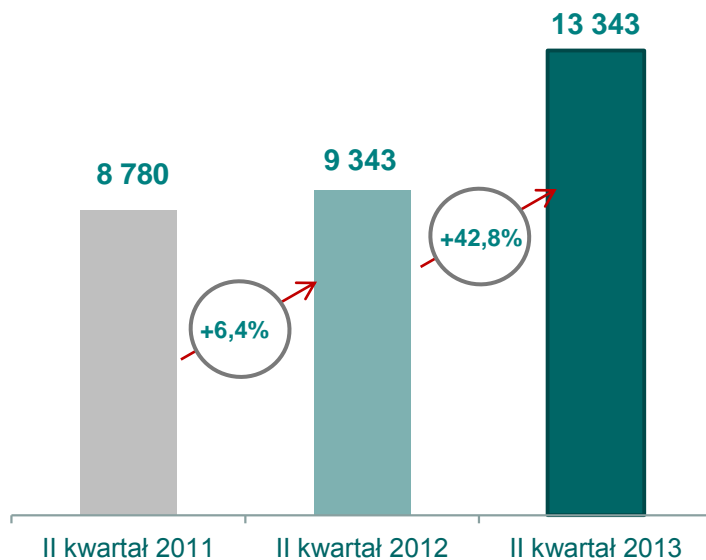


WYNIKI FINANSOWE

DYNAMIKA ZYSKU NETTO GK ACTION

- Zysk netto w II kwartale 2013 roku wyniósł **13 343 tys. zł**
- Trwała tendencja wzrostowa na przestrzeni ostatnich lat

Dynamika zysku netto (tys. zł)



WYNIKI FINANSOWE

WYBRANE DANE FINANSOWE GK ACTION

Dane w tys. PLN	2012 2Q	2013 2Q	%	2012 1HY	2013 1HY	%
Przychody ze sprzedaży	752 163	989 212	31,5%	1 539 915	2 121 122	37,7%
Zysk brutto ze sprzedaży	53 620	71 587	33,5%	104 686	129 205	23,4%
Marża brutto na sprzedaży	7,1%	7,2%	0,1 p.p.	6,8%	6,1%	-0,7 p.p.
Koszty sprzedaży i marketingu	-32 722	-45 262	38,3%	-64 292	-77 613	20,7%
W relacji do przychodów	-4,4%	-4,6%	-0,2 p.p.	-4,2%	-3,7%	0,5 p.p.
Koszty ogólnego zarządu	-5 783	-6 712	16,1%	-12 336	-12 879	4,4%
W relacji do przychodów	-0,8%	-0,7%	0,1 p.p.	-0,8%	-0,6%	0,2 p.p.
Pozostałe przychody i koszty	-1 087	-841	-22,6%	1 055	377	-64,3%
Wynik na działalności operacyjnej	14 028	18 772	33,8%	29 113	39 090	34,3%
Wynik operacyjny EBITDA	16 858	21 063	24,9%	34 897	43 668	25,1%
W relacji do przychodów	2,2%	2,1%	-0,1%	2,3%	2,1%	-0,2%
Koszty finansowe netto	-2 108	-1 408	-33,2%	-3 573	-2 991	-16,3%
Wynik netto	9 343	13 343	42,8%	20 452	28 370	38,7%
Rentowność wyniku netto	1,2%	1,3%	0,1 p.p.	1,3%	1,3%	0,0 p.p.

WYNIKI FINANSOWE

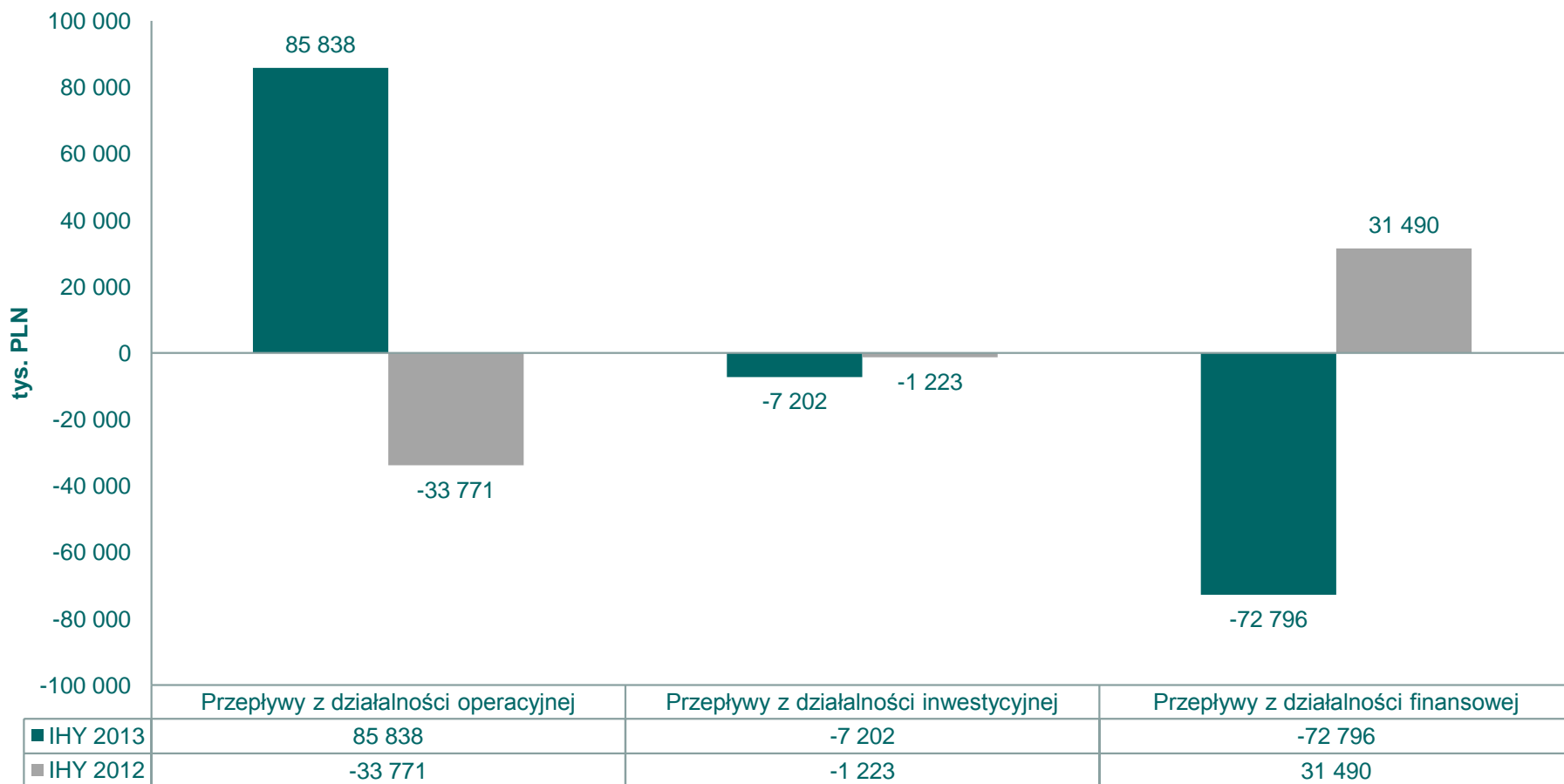
PŁYNNOŚĆ I ZADŁUŻENIE GK ACTION

Wskaźniki płynności	2013 2Q	2012 2Q
Wskaźnik bieżącej płynności (aktywa obrotowe/zobowiązania bieżące)	1,21	1,20
Wskaźnik płynności szybkiej (płynne aktywa obrotowe/zobowiązania bieżące)	0,71	0,60

Wskaźniki stopnia zadłużenia	2013 2Q	2012 2Q
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,71	0,71
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	2,40	2,42
Dług odsetkowy / kapitały własne	23,66%	61,81%

WYNIKI FINANSOWE

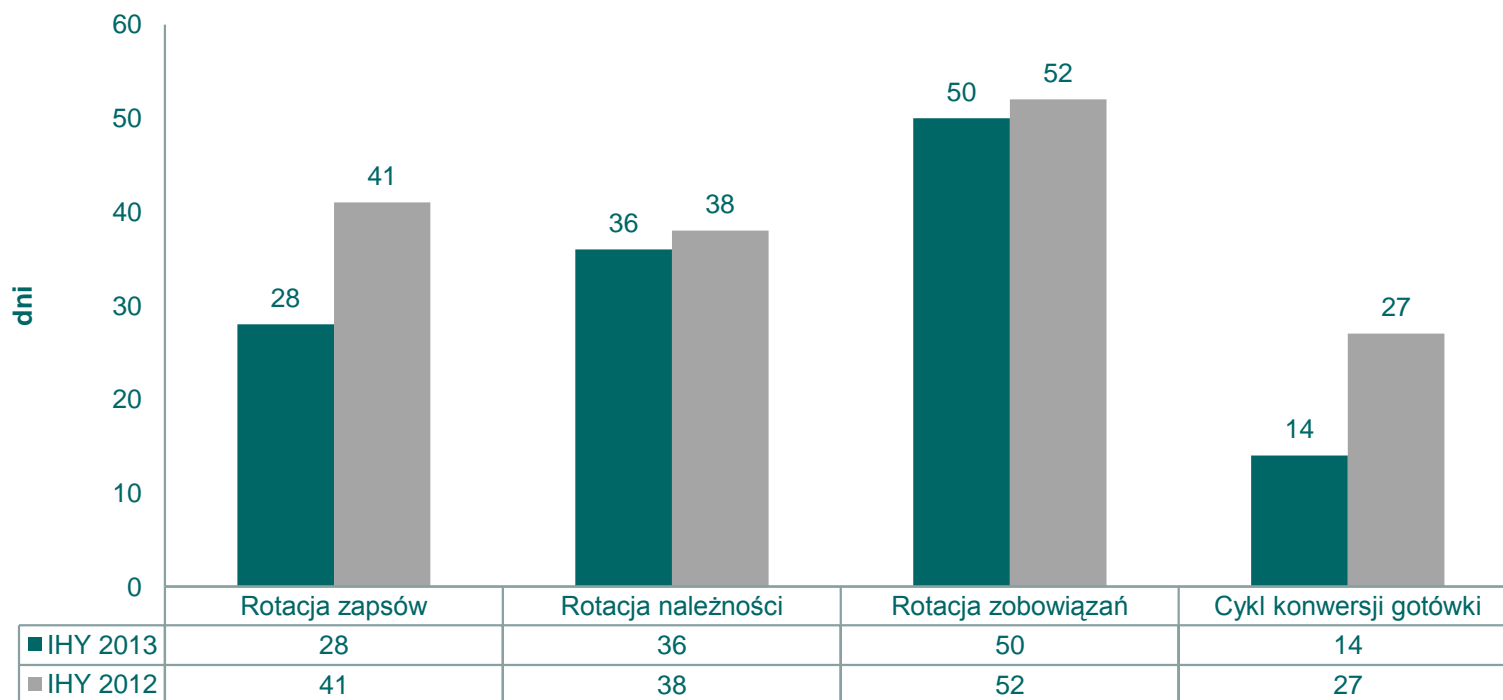
DALSZA POPRAWA ZARZĄDZANIA GOTÓWKĄ



WYNIKI FINANSOWE

DALSZA POPRAWA CYKLU KONWERSJI GOTÓWKI

Konwersja gotówki





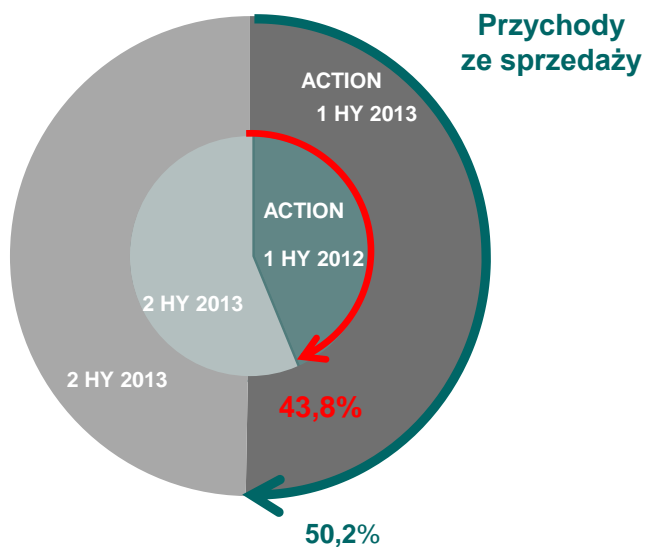
1. Wyniki finansowe
- 2. Realizacja prognozy finansowej**
3. Polityka dywidendy
4. Nowe obszary wzrostu
5. Spółki GK ACTION i projekty e-commerce
6. Marki własne
7. Kierunki rozwoju GK ACTION
8. Fundamenty GK ACTION

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.

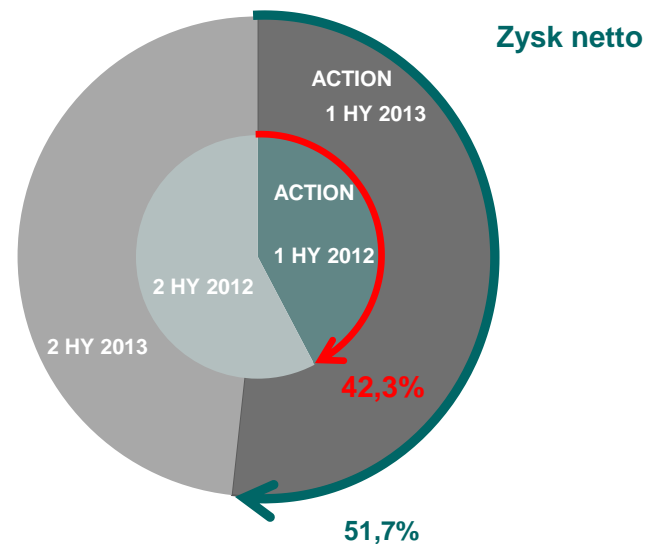


REALIZACJA PROGNOZY FINANSOWEJ

Wykonanie prognozy przychodów GK ACTION



Wykonanie prognozy zysku netto GK ACTION



GK ACTION	2011	2012	2013
Przychody ze sprzedaży	2 804 768	3 515 189	4 218 737
Wynik netto	42 409	48 319	54 855
Rentowność wyniku netto	1,51%	1,37%	1,30%



1. Wyniki finansowe
2. Realizacja prognozy finansowej
- 3. Polityka dywidendy**
4. Nowe obszary wzrostu
5. Spółki GK ACTION i projekty e-commerce
6. Marki własne
7. Kierunki rozwoju GK ACTION
8. Fundamenty GK ACTION

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.



POLITYKA DYWIDENDY

KONTYNUACJA POLITYKI DYWIDENDY ZE WZGLĘDU NA BARDZO DOBRY STAN FINANSÓW

- Od debiutu giełdowego spółka wypłaciła tytułem dywidendy ponad **90 mln zł**, co daje średnio **12,8 mln zł** rocznie
- Wzrost o **118,5%** wskaźnika wartości księgowej na 1 akcję od debiutu giełdowego Spółki w 2006 r.

Okres - na koniec	Wartość księgowa na 1 akcję	Wartość rynkowa spółki	Wartość dywidendy	Stopa dywidendy	Kwota dywidendy na akcję
2006-07-31	7,24	222 355 500	2 461 500	1,1%	0,15
2007-07-31	8,40	424 854 900	4 430 700	1,0%	0,27
2008-07-31	10,44	365 943 000	23 735 951	6,5%	1,46
2009-12-31	10,75	265 021 500	13 948 500	5,3%	0,85
2010-12-31	11,50	286 190 400	7 056 300	2,5%	0,43
2011-12-31	13,55	301 944 000	13 784 400	4,6%	0,84
2012-12-31	15,82	367 584 000	24 615 000	6,7%	1,50



1. Wyniki finansowe
2. Realizacja prognozy finansowej
3. Polityka dywidendy
- 4. Nowe obszary wzrostu**
5. Spółki GK ACTION i projekty e-commerce
6. Marki własne
7. Kierunki rozwoju GK ACTION
8. Fundamenty GK ACTION

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.



NOWE OBSZARY WZROSTU

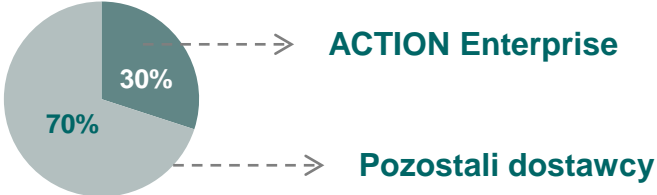
KONSEKWENTNY ROZWÓJ DZIAŁU ACTION ENTERPRISE

Realizacja założeń biznesowych zgodnie z przyjętym planem

Pozyskiwanie nowych kontraktów

✓ Osiągnięcie w krótkim czasie wysokiej pozycji na polskim rynku z produktami 4 światowej firmy serwerowej – FUJITSU;

- Udział w sprzedaży **FUJITSU**



- Dostawy bezpośrednie

✓ Dołączenie do oferty rozwiązań serwerowych **IBM** x86;

Pozyskiwanie nowych klientów

✓ Stałe poszerzanie bazy klientów Enterprise



NOWE OBSZARY WZROSTU

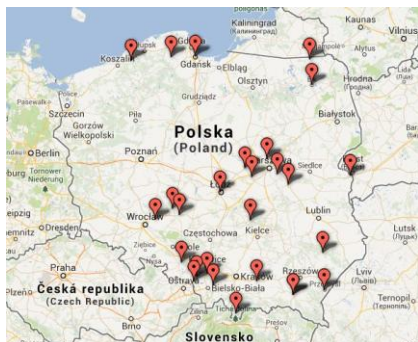
SPECJALIŚCI RTV/AGD UNIKATOWY PROGRAM PARTNERSKI

Dynamiczny rozwój programu partnerskiego SPECJALIŚCI RTV/AGD



Specjaliści RTV/AGD to ogólnopolska sieć, która rozwija się w oparciu o zasady programu partnerskiego ACTION S.A.

Czerwiec 2012
25 sklepów



+ 125 sklepów

Czerwiec 2013
ponad 150 sklepów



Program partnerski Specjaliści RTV/AGD zakłada budowanie kompetencji eksperckich wśród lokalnych sprzedawców poprzez cykliczne konferencje i szkolenia



Pierwsza duża konferencja na stadionie narodowym dla członków programu partnerskiego.



1. Wyniki finansowe
2. Realizacja prognozy finansowej
3. Polityka dywidendy
4. Nowe obszary wzrostu
- 5. Spółki GK ACTION i projekty e-commerce**
6. Marki własne
7. Kierunki rozwoju GK ACTION
8. Fundamenty GK ACTION

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.





SPÓŁKI GK ACTION I PROJEKTY E-COMMERCE SFERIS

I. EKSPERCKA SIEĆ SALONÓW

- **193** punktów sprzedaży detalicznej, w tym na koniec **czerwca 2013**:
 - ✓ **117** salonów partnerskich vs **97** na koniec VI 2012
 - ✓ **27** salonów własnych vs **33** na koniec VI 2012
 - ✓ **49** wysp handlowych vs **56** na koniec VI 2012
- **Dalszy wzrost sprzedaży: 42%** (Q2 2013/Q2 2012)
 - ✓ w tym **83,85%** na sprzedaży E-commerce



INTENSYWNE DZIAŁANIA MARKETINGOWE

- Realizacja kampanii ogólnopolskich z największymi producentami sprzętu IT
- Realizacja akcji specjalnych:
 - ✓ Toshiba z etui projektu Mariusza Przybylskiego,
 - ✓ Lenovo z etui Lola Victoria Design.





SPÓŁKI GK ACTION I PROJEKTY E-COMMERCE SFERIS

II. ROZWÓJ DODATKOWYCH PROJEKTÓW

- ✓ SFERIS® operatorem pierwszego w Europie Środkowo-Wschodniej **Samsung Brand Store**
- ✓ Sklep powstał w CH Arkadia w Warszawie
- ✓ Otwarcie sklepu połączone z premierą najnowszego smartfona Samsung Galaxy S4



SPÓŁKI GK ACTION I PROJEKTY E-COMMERCE

PROJEKTY E-COMMERCE

SKLEPY OBSŁUGIWANE PRZEZ SFERIS



KOMPETENCJE GRUPY KAPITAŁOWEJ:

- Kompleksowa obsługa logistyczna
- Dostawca systemu informatycznego
- Dostawa szerokiej oferty towarowej
- Usługi B2B i B2C

WŁASNE PROJEKTY



KORZYŚCI DLA GRUPY KAPITAŁOWEJ:

- Możliwość budowania unikatowej oferty
- Współpraca z producentami w nowych obszarach
- Dodatkowe kanały sprzedaży

ACTION CENTRUM EDUKACYJNE

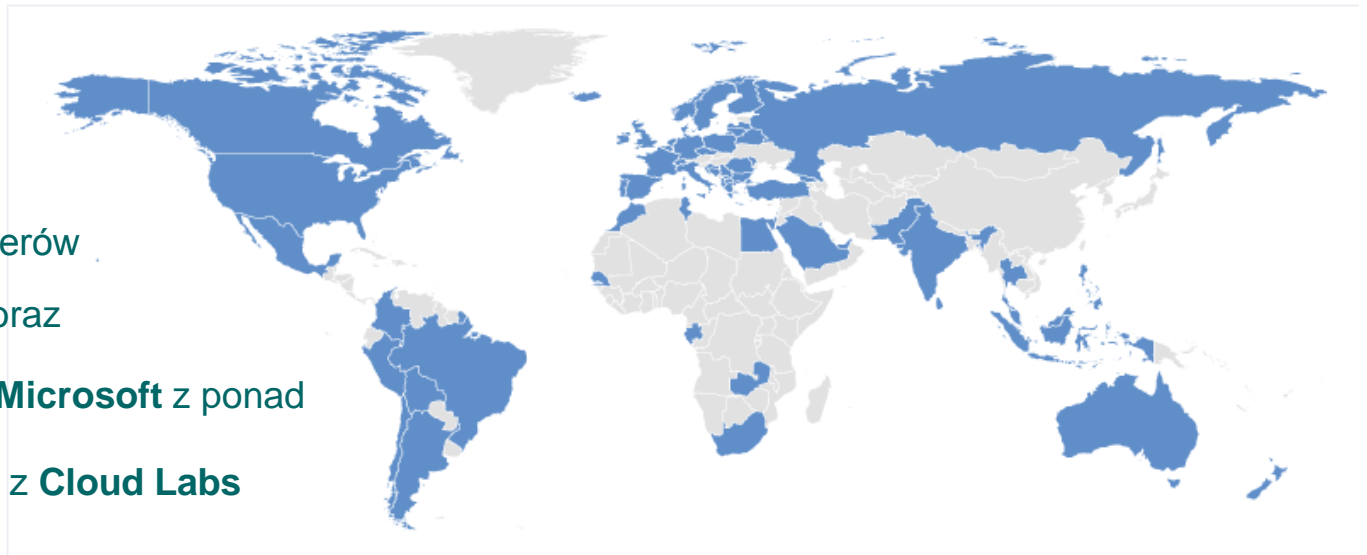
AKTYWNA PROMOCJA CLOUD LABS

- usługi działającej w chmurze i wspierającej nową generację szkoleń w zakresie IT



- ACTION Centrum Edukacyjne wspiera firmy szkoleniowe w szybkim i efektywnym dostarczaniu szkoleń i warsztatów, bez konieczności wdrażania i utrzymywania rozbudowanej infrastruktury serwerów

Ponad **300** klientów partnerów szkoleniowych **Microsoft** oraz autoryzowanych trenerów **Microsoft** z ponad **60** krajów świata korzysta z **Cloud Labs**





1. Wyniki finansowe
2. Realizacja prognozy finansowej
3. Polityka dywidendy
4. Nowe obszary wzrostu
5. Spółki GK ACTION i projekty e-commerce
- 6. Marki własne**
7. Kierunki rozwoju GK ACTION
8. Fundamenty GK ACTION

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.



MARKI WŁASNE

MATERIAŁY EKSPLOATACYJNE – KONSEKWENTNY ROZWÓJ MAREK

DYWERSYFIKACJA PRODUKTOWA

DYWERSYFIKACJA GEOGRAFICZNA

- ✓ Stałe rozszerzanie oferty w każdym z poniższych segmentów;
- ✓ Trzy segmenty wzrostu:

<p>1 Produkty markowe</p>	<p>2 Produkty ekonomiczne</p>	<p>3 Produkty „white box”</p>
		<p>No name</p>

- ✓ Stałe wzmacnianie pozycji na rynku polskim;
- ✓ Wejście na nowe rynki europejskie
Niemcy, Słowacja, Czechy, Belgia, Irlandia, Słowenia, Węgry, Kosowo, Bułgaria, Grecja, Cypr, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja (Obwód Kaliningradzki)



KOMPLETNA OBSŁUGA WSZYSTKICH SEGMENTÓW RYNKU MATERIAŁÓW ALTERNATYWNYCH

MARKI WŁASNE

OŚWIETLENIE – KONSEKWENTNY ROZWÓJ MAREK

MARKA KONSUMENCKA



Produkty: źródła światła LED, taśmy LED, świetlówki zespolone CFL, żarówki halogenowe, latarki LED oraz oprawy dekoracyjne, sezonowe oświetlenie dekoracyjne

Kanał sprzedaży: sieci handlowe *Praktiker, Leroy Merlin, Bricoman, Polskie Składy Budowlane „Mrówka”, Bricomarche. Ostatnio również w sieci Carrefour oraz MSHP*

Wejście na nowe rynki europejskie: Estonia, Litwa, Cypr, Słowacja



MARKA EKSPERCKA



Produkty: źródła światła LED, świetlówki energooszczędne i liniowe, oprawy oświetleniowe (rastrowe, hermetyczne, ewakuacyjne, plafonierzy)

Kanał sprzedaży: hurtownie elektryczne





1. Wyniki finansowe
2. Realizacja prognozy finansowej
3. Polityka dywidendy
4. Nowe obszary wzrostu
5. Spółki GK ACTION i projekty e-commerce
6. Marki własne
- 7. Kierunki rozwoju GK ACTION**
8. Fundamenty GK ACTION

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.



KIERUNKI ROZWOJU GK ACTION

I. BUDOWA SILNEJ POZYCJI DYSTRYBUCYJNEJ SPÓŁKI DEVIL NA RYNKU NIEMIECKIM

- Pozyskiwanie kontraktów na rynku niemieckim i dalszy ich rozwój
- Rozwój marek własnych na rynku niemieckim: ActiveJet - Pentagram
- Wykorzystanie synergii Devil – ACTION:
 - ✓ Nowoczesna logistyka na rynku niemieckim
 - ✓ Centralizacja zakupów;

II. DZIAŁALNOŚĆ PODSTAWOWA

- Rozwój potencjału logistycznego
- Poszukiwanie nowych kontraktów handlowych i sposobów wykorzystania ich w istniejących kanałach sprzedaży
- Budowanie nowych kanałów sprzedaży
- Konsekwentne budowanie bazy klientów w każdym obszarze działania
- Tworzenie przewag konkurencyjnych przy wykorzystaniu zróżnicowanego asortymentu i zasobów Grupy Kapitałowej ACTION
- Kontynuacja rozwoju działalności w obszarze B2B
- Konsekwentne umacnianie pozycji marek własnych na rynku polskim i europejskim

III. POSZUKIWANIE PERSPEKTYWICZNYCH OBSZARÓW DLA BIZNESU:

- Wykorzystanie możliwości konsolidacji obszarów różnych rynku (branży) i ich wzajemnego przenikania się
- Efektywne wykorzystanie potencjału logistycznego ACTION i zmieniającego się modelu sprzedaży detalicznej oraz ewolucji upodobań konsumentów

IV. DZIAŁALNOŚĆ EDUKACYJNA

- Zmiana modelu edukacji zespołów sprzedażowych
- Wprowadzanie nowoczesnych metod edukacji kanałów sprzedaży

KIERUNKI ROZWOJU GK ACTION

ROZWÓJ DEVIL GMBH

ROZWÓJ NA TERENIE NIEMIEC

- ✓ Reaktywacja bazy klientów
- ✓ Rozwinięcie portfola produktowego
- ✓ Wykorzystanie unikatowego know-how ACTION w obszarze logistyki i elastyczności działania

ROZWÓJ NA RYNKACH SĄSIEDNICH

- ✓ Devil będzie dalej rozwijał kontakty handlowe z rynkami włoskim, austriackim, francuskim, duńskim i skandynawskim

PRZYWRÓCENIE PEŁNEJ SPRAWNOŚCI OPERACYJNEJ MARCE

- ✓ Devil będzie dążył do odzyskania miejsca w czołówce dystrybutorów IT w Niemczech.



- Devil powstał w 1994 roku w Brunshwiku w Dolnej Saksonii
- **360 mln EUR** przychodów w 2010 r.
- Ugruntowane kontakty biznesowe z klientami
- **3 360** klientów kupujących regularnie
- ACTION objął 2/3 akcji w podwyższonym kapitale zakładowym Spółki za kwotę **1,6 mln EUR**
- **Devil GMBH** nabył wszystkie aktywa niezbędne do realizowania biznesu: system informatyczny, bazy danych, magazyn

KIERUNKI ROZWOJU GK ACTION

KORZYŚCI DLA ACTION S.A.

Synergie ACTION S.A. i DEVIL GMBH

Korzyści

Zyskanie bezpośredniego dostępu do największego rynku IT w UE

Możliwość operowania na wyższych marżach handlowych

Znaczące zwiększenie skali dystrybucji

Lepszy dostęp do niemieckich resellerów dla produktów ActiveJet i Actis

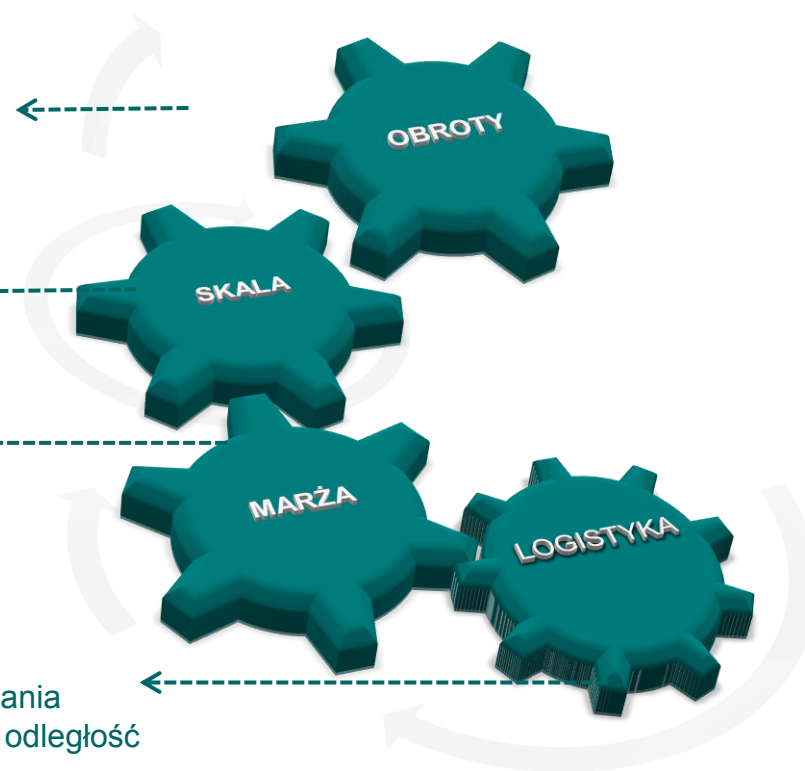
Możliwość sprzedaży dodatkowych kategorii produktowych na rynku niemieckim

Wyższy od oczekiwań analityków wzrost niemieckiej gospodarki

7 krotnie większy rynek względem polskiego

Wyższa marża

Nowoczesne rozwiązania logistyczne i nieduża odległość pozwala na sprawne realizowanie wysyłek z Polski





1. Wyniki finansowe
2. Realizacja prognozy finansowej
3. Polityka dywidendy
4. Nowe obszary wzrostu
5. Spółki GK ACTION i projekty e-commerce
6. Marki własne
7. Kierunki rozwoju GK ACTION
- 8. Fundamenty GK ACTION**

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.



FUNDAMENTY GK ACTION

OBSZARY WZROSTU



SILNY DYSTRYBUTOR

- ✓ Obecność już w dwóch krajach: Polska i Niemcy



- ✓ ponad **17 000** 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 30 tys.** metrów kwadratowych 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

SOLIDNY PARTNER

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





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

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