

Wyniki finansowe Grupy ACTION za III kwartał 2010

**Dalszy wzrost obrotów
w dobie utrzymującego się
spowolnienia gospodarczego**

16 listopada 2010

***Wyniki finansowe
Grupy ACTION w tym
Spółki ACTION S.A.***

- ⊙ Prezentacja dotyczy III kwartału roku sprawozdawczego 2010, tj. okresu od 1 lipca do 30 września 2010 roku
- ⊙ W III kwartale 2010 **skonsolidowany zysk netto** Grupy ACTION S.A. wyniósł **7,3 mln zł**
- ⊙ Obrót ACTION S.A. za III kwartał 2010 wyniósł **486,1 mln zł** wobec **442,9 mln zł** w kalendarzowym III kwartale 2009 – dynamiczny wzrost o **9,8%**
- ⊙ Wzrost zainteresowania inwestorów instytucjonalnych – nowy znaczący inwestor Aviva Investors Poland S.A. posiadający **6,06%** w kapitale zakładowym ACTION S.A.
- ⊙ Realizacja kolejnego prestiżowego zamówienia na dostawę serwerów Actina o wartości **13,8** mln zł do Europejskiej Organizacji Badań Jądrowych w Genewie (CERN)

WYBRANE DANE FINANSOWE



Grupa Kapitałowa ACTION S.A. Okres lipiec - wrzesień 2010

| [w tys. zł] | III kwartał 2010 (lipiec – wrzesień 2010) | V kwartał 2009 (sierpień – październik 2009) |
|-----------------------------------|--|---|
| Przychody ze sprzedaży | 500 645 | 495 539 |
| Zysk brutto ze sprzedaży | 33 781 | 44 477 |
| Marża brutto na sprzedaży | 6,7% | 9,0% |
| Koszty sprzedaży i marketingu | -25 675 | -28 993 |
| W relacji do przychodów | -5,1% | -5,9% |
| Koszty ogólnego zarządu | -5 722 | -4 077 |
| W relacji do przychodów | -1,1% | -0,8% |
| Pozostałe przychody i zyski | 6 671 | 1 416 |
| Pozostałe koszty i straty | -1 093 | -1 093 |
| Wynik na działalności operacyjnej | 7 962 | 11 730 |
| Koszty finansowe netto | -1 103 | -831 |
| Wynik netto | 7 267 | 8 378 |
| Rentowność wyniku netto | 1,5% | 1,7% |

***Działania w okresie
utrzymującego się
spowolnienia
gospodarczego***

Gdzie rośniemy

- ⊙ Wzrost sprzedaży w segmencie sieci handlowych poprzez poszerzenie oferty sprzedaży oraz podpisywanie nowych umów na dostawy - wzrost sprzedaży o **16,6%** w ujęciu rok do roku
- ⊙ Zwiększanie liczby klientów eksportowych oraz wzmacnianie współpracy z dotychczasowymi klientami - wzmożona penetracja rynków zagranicznych
- ⊙ Pozyskiwanie klientów w nowych segmentach materiałów eksploatacyjnych i oświetleniowych, zwłaszcza dla marek własnych – biuroserwisy i sieci handlowe
 - podpisanie umowy z Jeronimo Martins Dystrybucja na stałe dostawy świetlówek kompaktowych w technologii T2 do sieci sklepów BIEDRONKA
- ⊙ Penetracja rynku małych i średnich sklepów RTV/AGD
 - wzrost obrotów w ujęciu kwartalnym Q3/Q2 o **111%**
 - zwiększenie liczby klientów do ponad **300**

Gdzie chcemy oszczędzać

Logistyka

- ⊙ Pierwsze oszczędności w magazynie wynikające z wdrożenia planu oszczędnościowego. Planowane oszczędności na przestrzeni roku powinny przekroczyć **2 mln zł**
- ⊙ Dalsza optymalizacja procesów magazynowych – brak konieczności zwiększenia zatrudnienia w czasie szczytu sprzedażowego drugiej połowy Q4 2010
- ⊙ Wynegocjowanie bardzo dobrych stawek dotyczących wynajęcia nowego magazynu, które od maja 2011 będą niższe o **50 %** od dotychczasowych. Rocznie pozwoli to zaoszczędzić ok. **1 mln zł**

Pozostałe

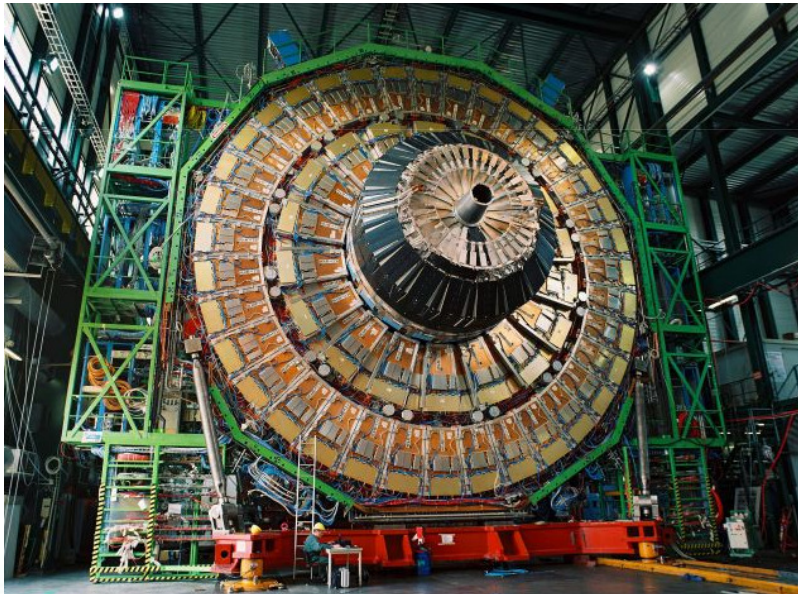
- ⊙ Realizacja programu monitorowania kosztów dotyczących wszystkich procesów w firmie
- ⊙ Optymalizacja kosztów mających bezpośredni wpływ na wielkość marży, m.in. poprzez usprawnienie systemu opłat transportowych oraz wyeliminowanie z oferty produktów
- ⊙ Ograniczenie kosztów związanych z ryzykiem kursowym poprzez wdrażanie projektu rachunkowości zabezpieczeń, jak i poprzez wdrażanie nowej metody zarządzania ryzykiem kursowym

PRZETARGI

Okres lipiec - wrzesień 2010



- ⦿ Podpisanie umowy na dostawę **3 200** sztuk komputerów do MSWiA
- ⦿ Wygranie przetargu na dostawę **300** sztuk komputerów do Kancelarii Sejmu RP
- ⦿ Uczestnictwo w wielu przetargach na przełomie III i IV kwartału, z których duża część ma szansę na realizację w IV kwartale 2010



Spółki zależne i marki własne



SIEĆ SALONÓW KOMPUTEROWYCH SFERIS

- ⊙ Na koniec III kwartału 2010 funkcjonowało w sumie **131** punktów sprzedaży detalicznej, w tym:
 - **33** salony partnerskie
 - **34** salony własne
 - **64** wyspy handlowe
- ⊙ Od września Sferis wraz z wydawnictwem AxelSpringer (Forbes, Newsweek, Auto Świat, Komputer Świat) prowadzi sklep internetowy na domenie www.komputerswiat.pl. Całość sklepu, w tym obsługę zamówień, płatności, logistykę oraz infolinię prowadzi Sferis. Klienci mogą także odbierać zamówienia w placówkach sieci Sferis
- ⊙ W sierpniu Sferis został nagrodzony Złotym Laurem Klienta 2010



E-COMMERCE

Okres lipiec - wrzesień 2010



PROJEKT GRAM.PL



- ⊙ Kolejny kwartał zakończony przez spółkę zyskiem
- ⊙ **10 tys.** gier sprzedanych w sierpniu jako historyczny rekord miesięcznej sprzedaży ilościowej
- ⊙ **170 tys.** unikalnych użytkowników sklepu GRAM.PL
- ⊙ Rekordowy poziom oglądalności (ponad **914 tys.** unikalnych użytkowników)
- ⊙ Wprowadzenie do działu sprzętowego przy współpracy ze sklepem Sferis szerokiej oferty hardware'u dedykowanego dla graczy
- ⊙ Zrealizowanie do września celu na 2010 rok: **100 punktów** odbioru w całej Polsce, obejmujących swoim zasięgiem wszystkie województwa. Obecnie około **30%** zamówień jest kierowanych do punktów odbioru
- ⊙ GRAM.PL laureatem raportu „Zaufanie jako podstawa e-commerce” opublikowanym we współpracy portalu finansowego Bankier.pl i porównywarkę Geneo.pl

Marka własna ActiveJet

Okres lipiec - wrzesień 2010



MATERIAŁY EKSPLOATACYJNE

- ⊙ Dalsza ekspansja w rynek B2B – wejście w katalogi 2011 dużych biuro-serwisów m.in. Konsorcjum Biuro Klub, OSSA
- ⊙ Rozpoczęcie współpracy z nowym dystrybutorem Europapier Impap (posiadającym status Europejskiego Dystrybutora)
- ⊙ Wejście z produktami do sieci MAKRO
- ⊙ Wprowadzenie nowych serii produktów – ok. 40 nowych produktów
- ⊙ Rozwój nowej strategii mającej na celu zwiększenie udziału produktów marki ActiveJet w realizacji zamówień publicznych
- ⊙ Intensyfikacja działań marketingowych – m.in. rozpoczęcie prac nad nowym wizerunkiem materiałów eksploatacyjnych



MATERIAŁY OŚWIETLENIOWE



- ⊙ Intensywny rozwój oświetlenia **ActiveJet Energy**:
 - Wprowadzenie nowych modeli świetlówek Premium+ w technologii T2
 - Rozszerzenie linii oświetlenia o wysokiej jakości halogeny oraz modele bezprzewodowe RGB na pilota

- ⊙ Ekspansja produktów **ActiveJet Energy**:
 - Kontynuacja rozmów dotycząca współpracy z sieciami handlowymi
 - Rozwój sprzedaży eksportowej oświetlenia Power LED oraz SMD
 - Ekspansja na nowe rynki zagraniczne (Estonia, Łotwa, Austria, Bośnia i Hercegowina)
 - Wprowadzenie produktów oświetleniowych do marketów budowlanych (klient sieciowy) w krajach bałtyckich oraz do sieci spożywczej na Słowacji



DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ

Kontakt dla przedstawicieli mediów i rynku kapitałowego

Anna Bielińska – Dyrektor ds. Komunikacji Korporacyjnej

0-22 332 16 96 e-mail: anna.bielinska@action.pl

Dominika Lenkowska – Agencja Martis CONSULTING

0-22 244 57 09 e-mail: dominika.lenkowska@mc.com.pl