



PREZENTACJA WYNIKÓW FINANSOWYCH

lipiec – wrzesień 2013

Warszawa, 14 listopada 2013 r.



PLAN PREZENTACJI

1. Wyniki finansowe

2. Realizacja prognozy finansowej

3. Wzmocnienie biznesu w Polsce

- Rozwój kanałów sprzedaży: dealerski, sieci sprzedaży, przetargi, Telco, sieć handlowa i e-commerce

4. Ekspansja zagraniczna

- Devil GmbH
- Eksport

5. Marki własne: *ActiveJet, Actis i Pentagram*

6. Kierunki rozwoju GK ACTION

7. Fundamenty GK ACTION

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.



WYNIKI FINANSOWE

III KWARTAŁ 2013 W GK ACTION

KLUCZOWE PARAMETRY

- Wysoka dynamika przychodów **37,8%**
- Wzrost sprzedaży w Polsce o **28,7%**
- Wzrost liczby aktywnych resellerów:
11 223 w 3Q vs 10 259 w 2Q
- Wzrost liczby faktur sprzedaży:
182 089 szt. w 3Q vs 176 130 szt. w 2Q
- Wzrost średniej wartości faktury sprzedaży:
6 050 zł w 3Q vs 5 521 zł w 2Q

ACTION NA GIEŁDZIE

- Wzrost kursu akcji o **59%** w III kwartale 2013 r.
(za: gpwinfostrafa.pl)
- **ACTION S.A.** jedynym dystrybutorem IT w indeksie spółek dywidendowych



PODPISANE UMOWY DYSTRYBUCYJNE

SONY®

htc

FUJITSU

HGST
a Western Digital company

lenovo. FOR
STORAGE: THOSE WHO DO.

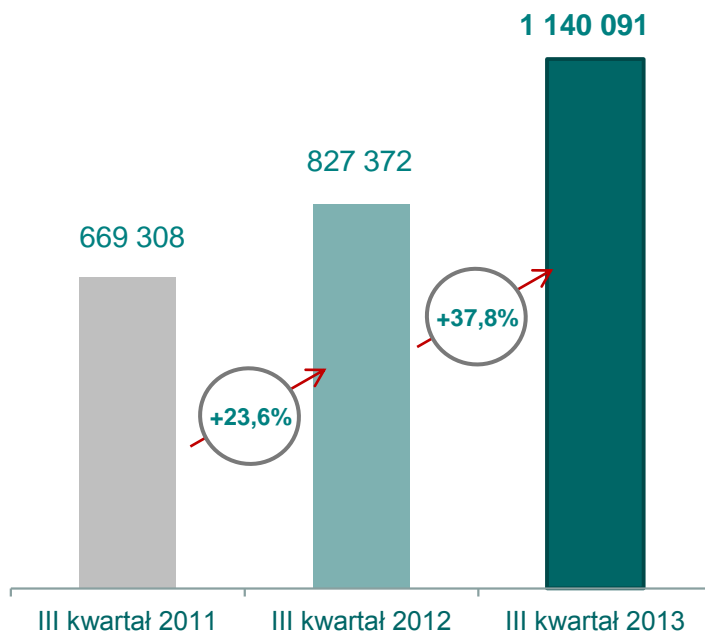
HUAWEI

WYNIKI FINANSOWE

DYNAMIKA SPRZEDAŻY GK ACTION

- Wzrost przychodów ze sprzedaży w **III kwartale 2013** roku o **37,8%** w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku
- Trwała tendencja wzrostowa na przestrzeni ostatnich lat

Dynamika sprzedaży (tys. zł)

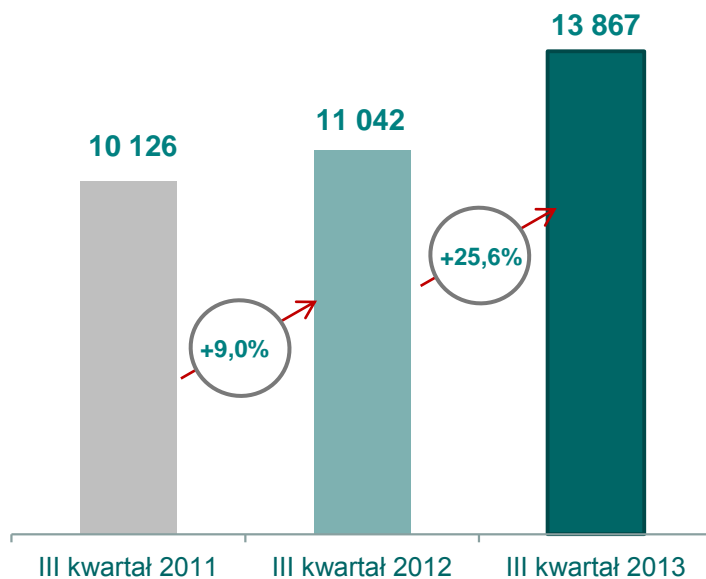


WYNIKI FINANSOWE

DYNAMIKA ZYSKU NETTO GK ACTION

- Zysk netto w **III kwartale 2013** roku wyniósł **13 867 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 3Q	2013 3Q	%	2012 3Q YTD	2013 3Q YTD	%
Przychody ze sprzedaży	827 372	1 140 091	37,8%	2 367 287	3 261 213	37,8%
Zysk brutto ze sprzedaży	53 616	68 678	28,1%	158 302	197 883	25,0%
Marża brutto na sprzedaży	6,5%	6,0%	-0,5 p.p.	6,7%	6,1%	-0,6 p.p.
Koszty sprzedaży i marketingu	-31 932	-43 652	36,7%	-96 224	-121 265	26,0%
<i>W relacji do przychodów</i>	-3,9%	-3,8%	0,1 p.p.	-4,1%	-3,7%	0,4 p.p.
Koszty ogólnego zarządu	-5 651	-5 995	6,1%	-17 987	-18 874	4,9%
<i>W relacji do przychodów</i>	-0,7%	-0,5%	0,2 p.p.	-0,8%	-0,6%	0,2 p.p.
Pozostałe przychody i koszty	14	-297	-2221,4%	1 069	80	-92,5%
Wynik na działalności operacyjnej	16 047	18 734	16,7%	45 160	57 824	28,0%
Wynik operacyjny EBITDA	18 815	21 090	12,1%	53 712	64 756	20,6%
<i>W relacji do przychodów</i>	2,3%	1,8%	-0,5%	2,3%	2,0%	-0,3%
Koszty finansowe netto	-1 876	-1 092	-41,8%	-5 449	-4 083	-25,1%
Wynik netto	11 042	13 867	25,6%	31 494	42 237	34,1%
<i>Rentowność wyniku netto</i>	1,3%	1,2%	-0,1 p.p.	1,3%	1,3%	0,0 p.p.

WYNIKI FINANSOWE

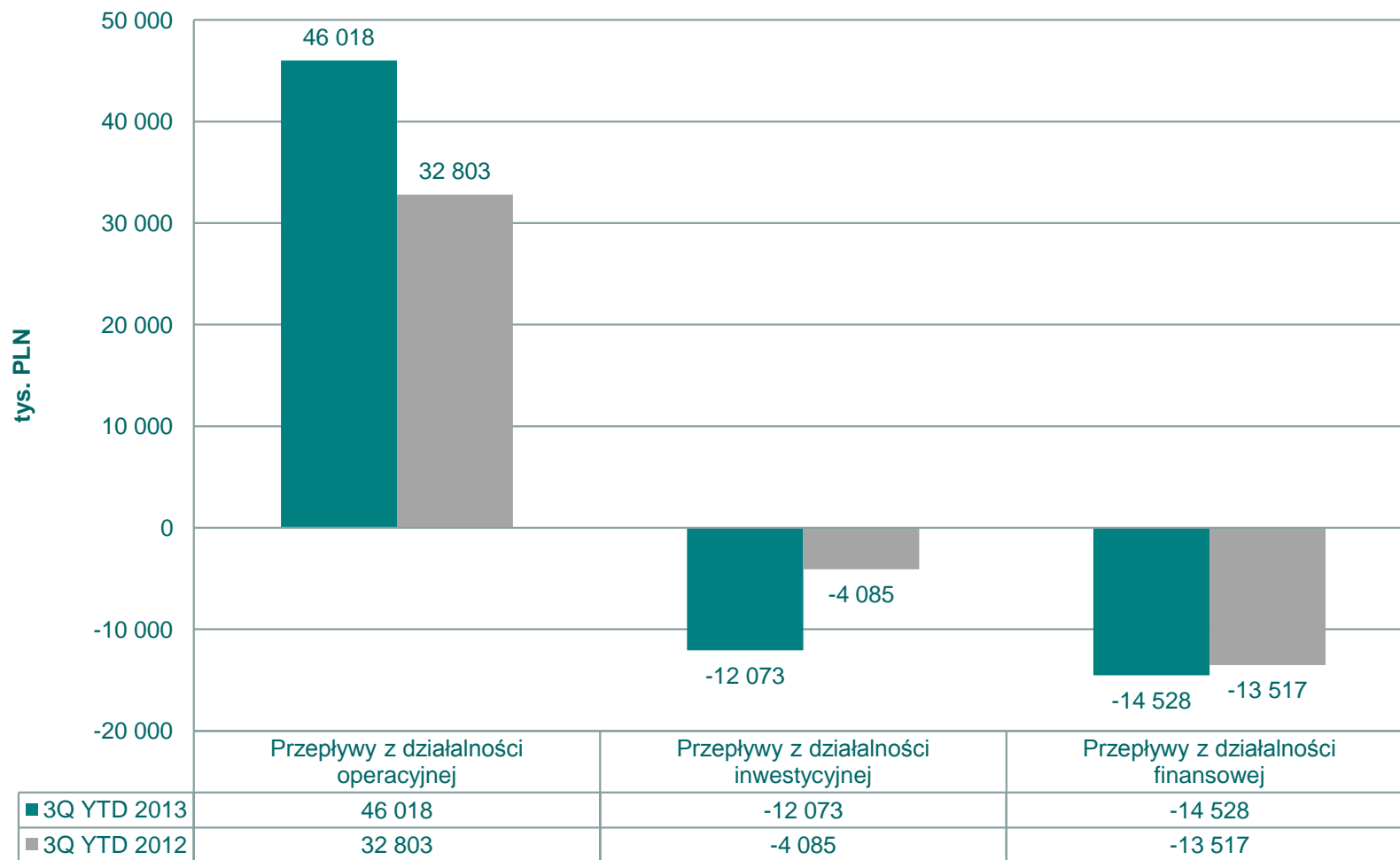
PŁYNNOŚĆ I ZADŁUŻENIE GK ACTION

Wskaźniki płynności	2013 3Q	2012 3Q
Wskaźnik bieżącej płynności (aktywa obrotowe/zobowiązania bieżące)	1,19	1,19
Wskaźnik płynności szybkiej (płynne aktywa obrotowe/zobowiązania bieżące)	0,69	0,62

Wskaźniki stopnia zadłużenia	2013 3Q	2012 3Q
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,74	0,71
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	2,82	2,41
Dług odsetkowy / kapitały własne	41,99%	41,33%

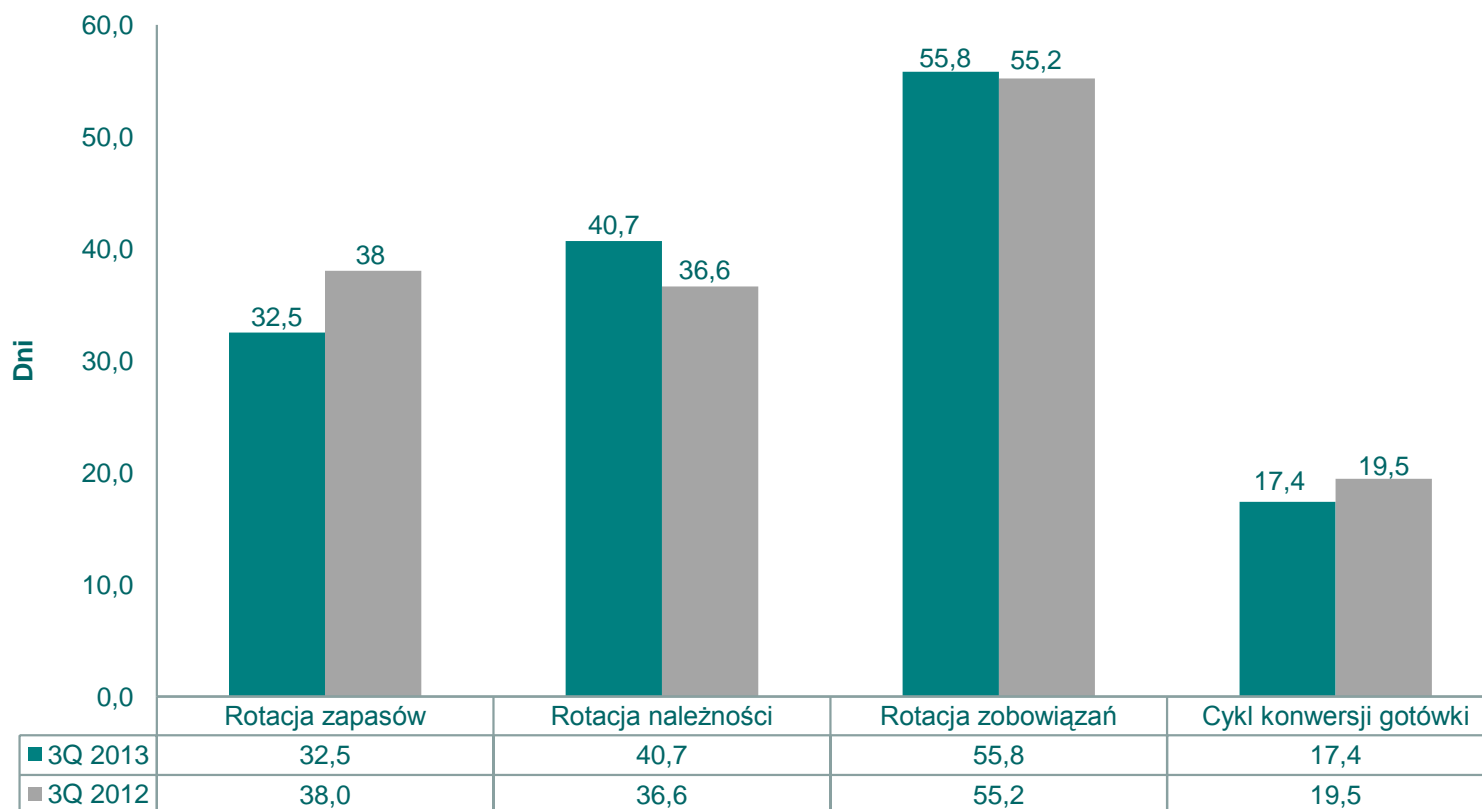
WYNIKI FINANSOWE

ZARZĄDZANIE GOTÓWKĄ



WYNIKI FINANSOWE

ZARZĄDZANIE GOTÓWKĄ



PLAN PREZENTACJI

1. Wyniki finansowe

2. Realizacja prognozy finansowej

3. Wzmocnienie biznesu w Polsce

- Rozwój kanałów sprzedaży: dealerski, sieci sprzedaży, przetargi, Telco, sieć handlowa i e-commerce

4. Ekspansja zagraniczna

- Devil GmbH
- Eksport

5. Marki własne: ActiveJet, Actis i Pentagram

6. Kierunki rozwoju GK ACTION

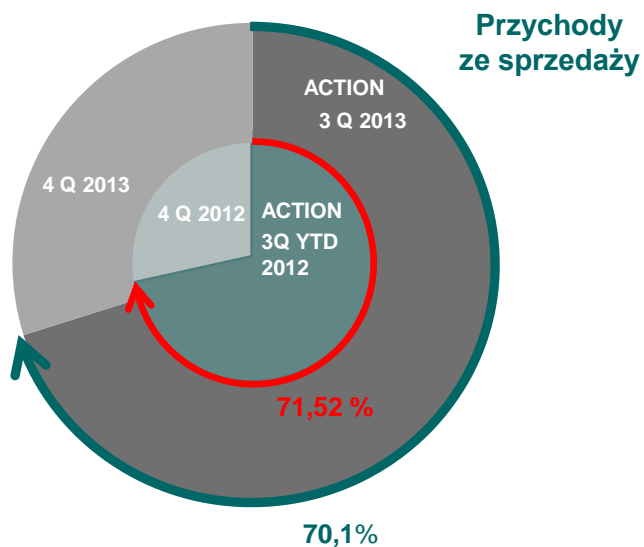
7. Fundamenty GK ACTION

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.

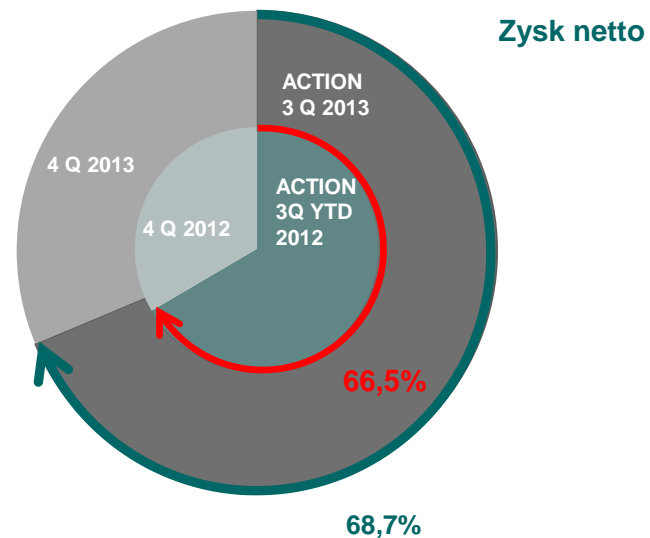


REALIZACJA PROGNOZY FINANSOWEJ

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	4 650 000
Wynik netto	42 409	48 319	61 500
Rentowność wyniku netto	1,51%	1,37%	1,32%



PLAN PREZENTACJI

1. Wyniki finansowe
2. Realizacja prognozy finansowej
3. Wzmocnienie biznesu w Polsce
 - Rozwój kanałów sprzedaży: dealerski, sieci sprzedaży, przetargi, TELCO, sieci handlowe i e-commerce
4. Ekspansja zagraniczna
 - Devil GmbH
 - Eksport
5. Marki własne: ActiveJet, Actis i Pentagram
6. Kierunki rozwoju GK ACTION
7. Fundamenty GK ACTION

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.



WZMOCNIENIE BIZNESU W POLSCE

ROZWÓJ KANAŁÓW SPRZEDAŻY

KANAŁY BUDUJĄCE SPRZEDAŻ W POLSCE

Kanał dealerski <i>(IT, RTV/AGD)</i>	Sieci handlowe <i>(IT)</i>	Telco <i>(IT)</i>
11 223 Resellerów	RETAIL: <i>IT i RTV/AGD</i> FOOD DIY	T - Mobile Orange Polkomtel
Przetargi i sprzedaż korporacyjna <i>(IT)</i>	Sieć detaliczna <i>(IT, RTV/AGD)</i>	E – commerce <i>(IT, RTV/AGD)</i>
B2B, B2G	Sferis	Gram.pl More4kids.pl

KOMPLEMENTARNE DZIAŁANIA BUDUJĄCE SPRZEDAŻ



✓ Wzrost sprzedaży w Polsce o **28,7%**

WZMOCNIENIE BIZNESU W POLSCE

ROZWÓJ KANAŁÓW SPRZEDAŻY

KANAŁ DEALERSKI

1. Edukacja



- Szkolenia i warsztaty z najnowszych technologii
- Najlepsi eksperci
- Przynależność do elitarnego **Leader Learning Partners Association**

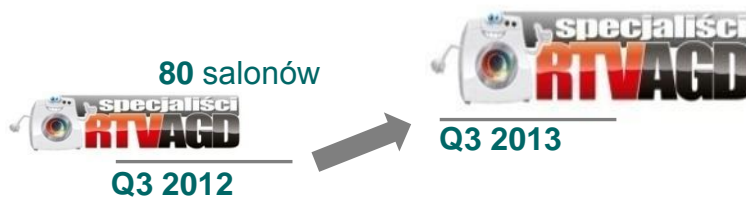
Road Show

- Prezentacje możliwości integracji heterogenicznych środowisk domowych.

2. Wsparcie marketingowe

Dynamiczny rozwój programu partnerskiego **Specjaliści RTVAGD**

189 salonów



Wzrost sprzedaży w segmencie RTV/AGD o **88,5%**

Pokazujemy jak generować usługi na bazie najnowszych technologii



Nowe rozwiązania

- Specjalne warunki systemu ratalnego dla partnerów w Sygma Bank
- Przedłużenie okresu gwarancyjnego na preferencyjnych warunkach
- Elektroniczny System Wsparcia Sprzedaży

WZMOCNIENIE BIZNESU W POLSCE

ROZWÓJ KANAŁÓW SPRZEDAŻY

KANAŁ DEALERSKI

3. Rozwój oferty



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

- Integracja z systemami alarmowymi
- Integracja z chmurą
- Zarządzanie RTV/AGD



Oferta ACTION SMART HOUSE bazuje na inteligentnym systemie pozwalającym sterować urządzeniami i sprzętem IT, RTV/AGD producentów za pomocą telefonu lub tabletu.

WZMOCNIENIE BIZNESU W POLSCE

ROZWÓJ KANAŁÓW SPRZEDAŻY

KANAŁ DEALERSKI

3. Rozwój oferty B2B

Digital Signage - B2B Visual Displays

SHARP



- Lider sprzedaży Digital Signage

- Szerokie grono odbiorców:

retail, HoReCa, centra handlowe, dworce, przemysł, biuro, centra zarządzania, kina, banki, agencje reklamowe, outdoor, lotniska, itp.





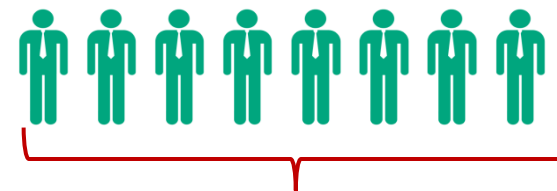
WZMACNIANIE BIZNESU W POLSCE

ROZWÓJ KANAŁÓW SPRZEDAŻY

KANAŁ DEALERSKI

4. Rozwój oferty Enterprise

Action ENTERPRISE

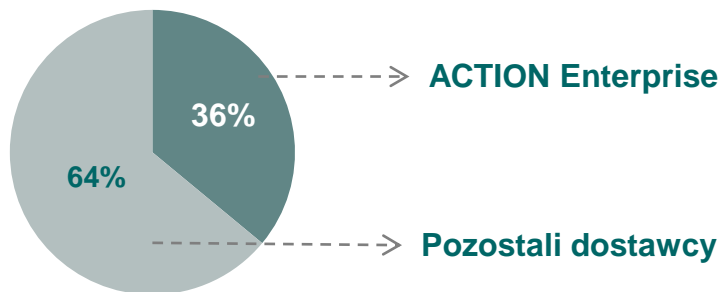


PONAD **800** KLIENTÓW

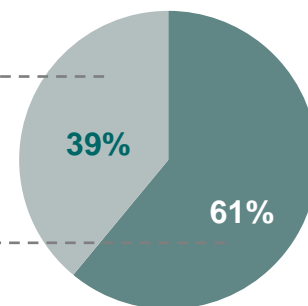
WZROST O KOLEJNYCH **100**
W Q3

- Osiągnięcie pozycji dystrybutora nr 1 w **FUJITSU**

Udział w sprzedaży serwerów i storage



Udział w sprzedaży PC&mobile



- Rozwój bazy klientów biznesu **IBM**

WZMOCNIENIE BIZNESU W POLSCE

ROZWÓJ KANAŁÓW SPRZEDAŻY

PRZETARGI I SPRZEDAŻ KORPORACYJNA

1. Przetargi wygrane w III kwartale:



Urząd Marszałkowski województwa podkarpackiego
w Rzeszowie – **35,4 mln zł**

2. Zamówienia przetargowe realizowane w III kwartale:



Izby Skarbowe - **43 mln zł**



Urząd Miasta Warszawa - **5,3 mln zł**



ZUS - **39,8 mln zł**



łącznie wartość
123,5 zł mln



WZMOCNIENIE BIZNESU W POLSCE

ROZWÓJ KANAŁÓW SPRZEDAŻY

SIEĆ DETALICZNA SFERIS

ROZWÓJ EKSPERCKIEJ SIECI SALONÓW SFERIS



- **130** salonów partnerskich vs **103** na koniec IX 2012
- **25** salonów własnych vs **30** na koniec IX 2012
- **46** wysp handlowych vs **56** na koniec IX 2012

✓ **Dalszy wzrost sprzedaży:** 12,52% (Q3 2012 vs Q3 2013)
 Wzrost sprzedaży e-commerce: 42,02%

INTENSYWNE DZIAŁANIA PRO SPRZEDAŻOWE

✓ Realizacja kampanii ogólnopolskich oraz akcji specjalnych z największymi producentami IT

Akcja specjalna **Kieszonkowe z HP**

Najlepszy dla ucznia

HP Pavilion g6-2330ew
 Z procesorem Intel® Core™ i5-3230M
2249,-

hp SFERIS

htc one

HTC ONE
 W KOLORZE CZERWONYM
 JUŻ JEST!



WZMOCNIENIE BIZNESU W POLSCE

ROZWÓJ KANAŁÓW SPRZEDAŻY

SIEĆ DETALICZNA SFERIS I E-COMMERCE

INTENSYWNE DZIAŁANIA PRO SPRZEDAŻOWE CD.

- **650** nowych punktów odbioru na stacjach **ORLEN** w ramach projektu „Stacja z Paczką”
- Zakończenie kulminacyjnej fazy wdrażania systemu **ERP**
- Rozszerzenie oferty produktów mobilnych - premiery smartfonów:
 - Sony XperiaM,
 - Huawei Ascent P6,
 - Samsung Galaxy Note3,
 - HTC,
 - Pentagram.

STACJA Z PACZKA

Kupuj w Sferis.pl i odbieraj paczki na Stacjach Paliw ORLEN oznaczonych znakiem

STACJA Z PACZKA korzystając z atrakcyjnych warunków dostawy:

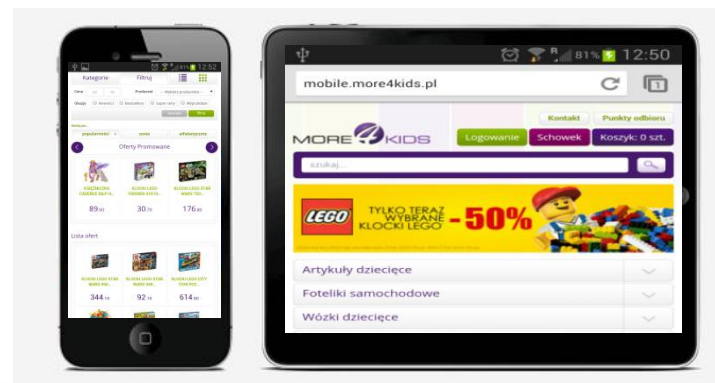
- 650 punktów odbioru
- 24h/365dni odbioru każdego dnia
- 500zł GRATIS! (wartość codziennie)

Zrób zakupy teraz

SFERIS

ROZWÓJ DODATKOWYCH PROJEKTÓW

- Mobilna wersja serwisu **MORE KIDS**
- Cyfrowa dystrybucja gier **gram.pl**





PLAN PREZENTACJI

1. Wyniki finansowe
2. Realizacja prognozy finansowej
3. Wzmocnienie biznesu w Polsce
 - Rozwój kanałów sprzedaży: dealerski, sieci sprzedaży, przetargi, Telco, sieć handlowa i e-commerce
4. Ekspansja zagraniczna
 - Devil GmbH
 - Eksport
5. Marki własne: ActiveJet, Actis i Pentagram
6. Kierunki rozwoju GK ACTION
7. Fundamenty GK ACTION

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.



EKSPANSJA ZAGRANICZNA

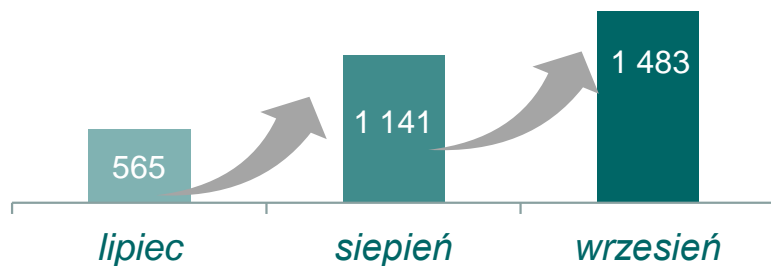
ROZWÓJ DEVIL GmbH

- Rentowna sprzedaż od początku funkcjonowania:

8,9 mln euro – obrót w Q3 2013

- Stale powiększająca się liczba klientów:

Ponad **1 400** klientów obsługiwanych miesięcznie



- Nowe, najważniejsze umowy dystrybucyjne:



EKSPANSJA ZAGRANICZNA

ROZWÓJ DEVIL GmbH

- Budowanie zaplecza sprzedażowego marek własnych:



Udział w międzynarodowych targach: Targi Synaxon – Niemcy
12 - 13 wrzesień 2013 r.

EKSPANSJA ZAGRANICZNA

EKSPORT

- Wzrost liczby klientów:



- Wzrost sprzedaży eksportowej o **62%** (Q3 2012 vs. Q3 2013)

- Aktywne poszerzenie portfolio produktów

- Wysoki wzrost w grupach produktowych:

FOTO, RTV, AGD, notebooki, telefony, tablety, audio, drukarki, dyski twarde, procesory, rozwiązania sieciowe

- Rozwój sprzedaży marek własnych:





PLAN PREZENTACJI

1. Wyniki finansowe
2. Realizacja prognozy finansowej
3. Wzmocnienie biznesu w Polsce
 - Rozwój kanałów sprzedaży: dealerski, sieci sprzedaży, przetargi, Telco, sieć handlowa i e-commerce
4. Ekspansja zagraniczna
 - Devil GmbH
 - Eksport
5. Marki własne: ActiveJet, Actis i Pentagram
6. Kierunki rozwoju GK ACTION
7. Fundamenty GK ACTION

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.



MARKI WŁASNE

KONSEKWENTNY ROZWÓJ

1. NIEKWESTIONOWANY LIDER RYNKU

- Obraz rynku zamiennego - raport IDC H1 2013
ActiveJet i Actis liderem sprzedaży



- Produkty ActiveJet docenione w branżowych testach

2. DYWERSYFIKACJA PRODUKTOWA

- Stałe rozszerzanie oferty w każdym z poniższych segmentów:

Produkty markowe	Produkty ekonomiczne	Produkty „white box”
		No name

3. ROZWÓJ KATEGORII OŚWIETLENIE

4. DYWERSYFIKACJA GEOGRAFICZNA

- Rozwój sprzedaży przez Devil GmbH
- Wejście na nowe rynki europejskie
Rumunia, Hiszpania



- Stałe wzmacnianie pozycji na rynku polskim:

5 tys. klientów w kanale dealerskim	Współpraca z największymi sieciami handlowymi	Współpraca z największymi biuroserwisami
-------------------------------------	---	--

MARKI WŁASNE

PENTAGRAM



Dynamiczny rozwój sprzedaży

- **80 000** sprzedanych tabletów



Rozwój kanałów sprzedaży

- **Tablety, telefony, urządzenia sieciowe**
- **2 400** klientów w 3 poniższych kanałach

1. Telco



2. Sieci handlowe



3. Kanał dealerski



PLAN PREZENTACJI

1. Wyniki finansowe
2. Realizacja prognozy finansowej
3. Wzmocnienie biznesu w Polsce
 - Rozwój kanałów sprzedaży: dealerski, sieci sprzedaży, przetargi, Telco, sieć handlowa i e-commerce
4. Ekspansja zagraniczna
 - Devil GmbH
 - Eksport
5. Marki własne: *ActiveJet, Actis i Pentagram*
6. Kierunki rozwoju GK ACTION
7. Fundamenty GK ACTION

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.



KIERUNKI ROZWOJU GK ACTION

I. BUDOWA SILNEJ POZYCJI DYSTRYBUCYJNEJ SPÓŁKI DEVIL GMBH NA RYNKU NIEMIECKIM

- Pozyskiwanie kontraktów na rynku niemieckim
- 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 GK 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 zmiany upodobań konsumentów

IV. DZIAŁALNOŚĆ EDUKACYJNA

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



PLAN PREZENTACJI

1. Wyniki finansowe
2. Realizacja prognozy finansowej
3. Wzmocnienie biznesu w Polsce
 - Rozwój kanałów sprzedaży: dealerski, sieci sprzedaży, przetargi, TELCO, sieci handlowe i e-commerce
4. Ekspansja zagraniczna
 - Devil GmbH
 - Eksport
5. Marki własne: ActiveJet, Actis i Pentagram
6. Kierunki rozwoju GK ACTION
7. Fundamenty GK ACTION

Grupa Kapitałowa ACTION S.A.



FUNDAMENTY GK ACTION

OBSZARY WZROSTU

SILNY DYSTRYBUTOR

- ✓ Obecność spółek grupy 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.** m² 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:





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