
Prezentacja wynikowa
III kwartał 2016

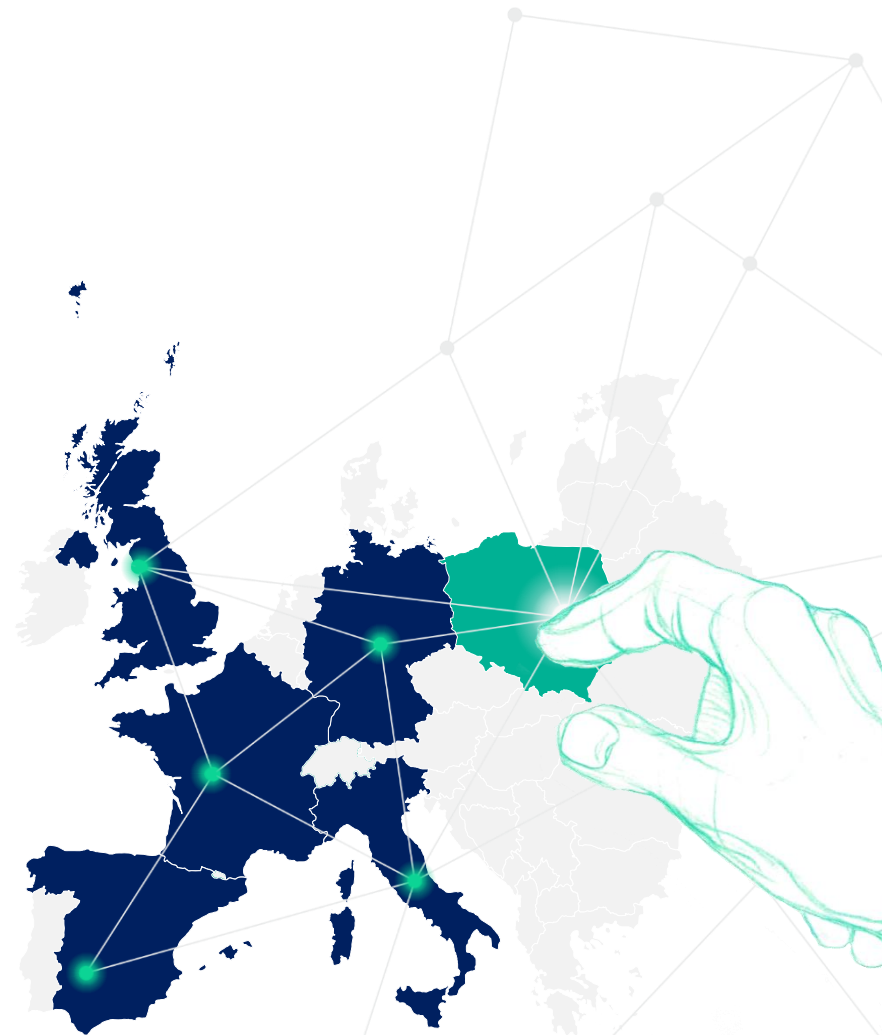


O restrukturyzacji słów kilka

Jak twierdzą eksperci...

„Nawet co piąta firma w Polsce może wymagać przeprowadzenia gruntownej restrukturyzacji.”

– Maciej Roch Pietrzak,
licencjonowany doradca restrukturyzacyjny
PMR Restrukturyzacje



Jak pokazuje praktyka...

Restrukturyzacja to nie wyrok. Przykłady firm, które z sukcesem dokonały restrukturyzacji wg „starego” prawa:

- Bytom S.A.
- Próchnik S.A.
- Empik S.A.
- PKM Duda S.A.
- Huta Krosno S.A.
- Protektor S.A.

Nie tylko Action – przykłady firmy, które **z powodzeniem restrukturyzują się wg „nowego” prawa:**

- Fiten S.A.
- PROPERTY LEASE FUND S.A.
- Biomed Lublin S.A.

Skąd te restrukturyzacje?

Przedsiębiorstwa **finansują się długiem**. To stan permanentny i pożądany

Słabsza od oczekiwanej dynamika gospodarki, rosnące wyzwania rynkowe i wysokie zobowiązania powodują, że **coraz większej liczbie firm trudno utrzymać dynamiczny rozwój**

W trzech kwartałach br. sądy zastosowały nowe formy postępowañ restrukturyzacyjnych **aż 130 razy**

Dzięki restrukturyzacji liczba upadłości spadła **o 17% rok do roku**. **To dobre dla państwa, gospodarki narodowej, polskiego PKB, rynku pracy i konkurencyjności restrukturyzowanych podmiotów**

Źródło: Coface

Plan restrukturyzacyjny **ACTION**

 **ACTION**[®]

Test prywatnego wierzyciela

Test prywatnego wierzyciela = ocena działań wierzyciela publicznego w celu stwierdzenia, czy wierzyciel publiczny zachowuje się w danym przypadku jak prywatny wierzyciel, działający w normalnych warunkach rynkowych.

Udana restrukturyzacja to zysk dla wszystkich, bo:

- W wypadku sukcesu, **wszyscy wierzyciele otrzymują 100%** spłaty zobowiązań (wyłączając odsetki)
- Natomiast w wypadku upadłości, do podziału pomiędzy wierzycieli pozostaje tylko **189 mln zł**, co pozwoli na **spłatę ok. 30% wszystkich należności**

Restrukturyzacja zobowiązań

Propozycje układowe:

- **Dla wierzycieli w I grupie** – umorzenie 100 proc. odsetek, spłatę 40 proc. należności głównych w 20 ratach kwartalnych oraz konwersję pozostałych 60 proc. należności głównych na akcje naszej firmy;
- **Dla wierzycieli w II grupie** – umorzenie 100 proc. odsetek oraz spłatę 100 proc. należności głównych.

Dlaczego konwersja długu?

- Rozwiązanie znane i z powodzeniem stosowane w innych firmach
- Pozwala na uregulowanie wierzytelności w maksymalnym stopniu
- Wierzyciele stają się beneficjentami rozwoju Spółki

Założenia i strategia

Rezygnacja z nierentownych kontraktów na rzecz produktów konsumenckich

Kontynuacja kontraktów dystrybucyjnych tylko w zakresie produktów biznesowych oraz rozbudowa działu wsparcia technicznego

Rezygnacja z kontraktów obarczonych wysokim ryzykiem koncentracji biznesu

Wykorzystanie wydajnej logistyki oraz know-how spółek detalicznych do partycypowania we wzroście sprzedaży internetowej

Znaczące rozszerzenie portfolio o produkty spoza branży IT

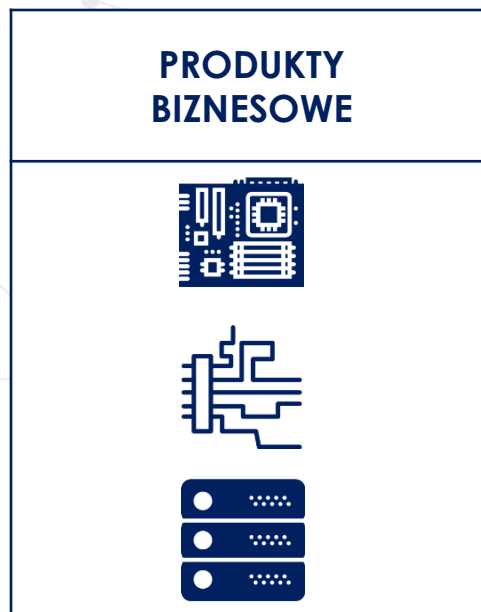
Konsolidacja spółek Grupy

Główne filary ACTION S.A.

NAJLEPSZA CENA



WARTOŚĆ DODANA



SILNA MARKA



Wyniki finansowe

 ACTION®

Wybrane dane finansowe ACTION S.A.

	IIIQ 2015	IIIQ 2016	I-IIIQ 2015	I-IIIQ 2016
Przychody ze sprzedaży	1 006 403	522 944	3 289 633	2 101 067
Zysk brutto ze sprzedaży	51 397	16 987	152 243	103 998
Koszty sprzedaży i marketingu	-36 404	-23 730	-101 527	-90 163
Koszty ogólnego zarządu	-5 227	-6 342	-18 774	-18 125
Pozostałe przychody i koszty	435	-2 831	1 279	-1 630
Wynik na działalności operacyjnej	10 201	-15 916	33 221	-5 920
Koszty finansowe netto	-1 698	-955	-5 291	-5 281
Wynik netto	6 945	-14 320	23 390	-9 304

Wybrane dane finansowe GK ACTION

	IIIQ 2015	IIIQ 2016	I-IIIQ 2015	I-IIIQ 2016
Przychody ze sprzedaży	1 171 456	665 653	3 731 333	2 560 813
Zysk brutto ze sprzedaży	68 806	36 041	207 898	162 585
Koszty sprzedaży i marketingu	-53 083	-41 609	-152 744	-145 688
Koszty ogólnego zarządu	-7 158	-8 474	-24 937	-25 645
Pozostałe przychody i koszty	578	-3 710	1 656	-5 170
Wynik na działalności operacyjnej	9 143	-17 752	31 873	-13 918
Koszty finansowe netto	-1 827	-1 076	-5 627	-5 740
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki	6 239	-15 471	22 510	-15 263

Przepływy pieniężne

	ACTION IIIQ 2016	GK ACTION IIIQ 2016
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	21 683	8 051
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-253	-3 442
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	5 655	19 228

Cykl konwersji gotówki

	GK ACTION IIIQ 2016
Rotacja magazynu	45
Spływ należności	45
Splata zobowiązań	46
Konwersja gotówki	44

Spółki Grupy

 ACTION®

ACTION Europe



Nowa strategia biznesowa, spójna ze strategią Action S.A.

Konsekwentny wzrost wskaźników finansowych

Długotrwały pozytywny trend w wynikach mimo, że proces sanacyjny w Action S.A. mocno obciąża Action EU ze względu na inne regulacje prawne

Sferis



Orientacja na **poszukiwaniach nowych lokalizacji:**

- Otwarcie nowego salonu w Poznaniu (Galeria Posnania)
- Przygotowanie do otwarcia nowego salonu w Warszawie (Galeria Północna)
- Negocjacje ws. kolejnych umów na nowe lokalizacje w Warszawie i Lublinie

Inwestycja w **nowe narzędzia marketingowe w kanale internetowym:**

- Sukcesywne zwiększanie odwiedzin i zakupów na stronie www

Sukcesywne wprowadzanie **nowych marek o zwiększonej marżowości**

Dywersyfikacja oferty – wprowadzenie nowych kategorii produktów

Założenie długofalowe: **wzmacnianie kanałów detalicznych** w modelu omnichannel

Actionmed



Wygrany przetarg na dostawę zaawansowanego systemu radiologicznego USG RS-80 do Centrum Zdrowia Matki Polki
— wartość projektu: ok. **500 000 zł**

Konsekwentne **budowanie eksperckiej pozycji** w branży farmaceutycznej

— Organizacja warsztatów dot. efektywności w zarządzaniu apteką (we współpracy z Invo Consulting)

Udział w **kluczowych wydarzeniach branżowych:**

- Podkarpackie Forum Zarządzania w Farmacji
- Konferencja naukowo-szkoleniowa Polskiego Towarzystwa Ginekologicznego "Certyfikat FMF – update"
- XIII Naukowy Zjazd Polskiego Towarzystwa Ultrasonograficznego
- Ogólnopolski Kongres Naukowy „Nasza Ginekologia 2016”



Active&Food

Active&Food

Pierwsze działania handlowe:

- Zakończenie procesu odprawy celnej i badań CIQ na pierwsze wysłane towary w ilościach kontenerowych
- Dostarczenie do sklepów chińskiego Partnera ciastek kruchych oraz nadziewanych wyprodukowanych w Polsce
- Dostarczenie do sklepów detalicznych pierwszych polskich produktów śniadaniowych
- Wykonanie razem z chińskim Partnerem badania potencjału rynku chińskiego dla innych rodzajów słodczy produkowanych w Polsce
- Negocjacje z nowym Partnerem z Chin – siecią detaliczną – dotyczące dostaw polskich produktów na 2017 rok
- Przygotowanie harmonogramu dostaw butelkowanej wody pitnej pod wspólną marką polską i chińską oraz finansowania procesu dostaw
- Rozmowy z nowymi dostawcami na temat produkcji marek własnych skierowanych na rynek chiński

Dziękujemy za uwagę

