
Prezentacja wynikowa
I półrocze 2016



ACTION w grze, czyli kilka słów o sanacji

 **ACTION**[®]

Przyczyny otwarcia sanacji w ACTION



Ochrona miejsc pracy



Ochrona biznesu z partnerami
– utrzymanie pozycji rynkowej



Zabezpieczenie płynności finansowej firmy



Czas na udowodnienie swoich racji

Media o nas

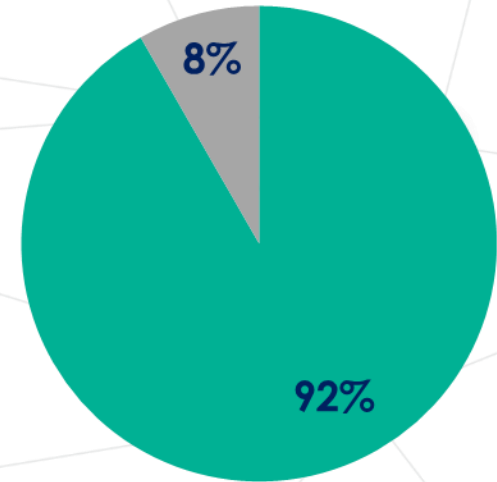
Ogólna liczba publikacji od 04.07 do 11.09:



11-18.07	18-25.07	25-01.07	01-08.08	08-15.08
48	195	147	559	300

**WZMOŻONE ZAINTERESOWANIE
MEDIÓW**

Wydzwięk publikacji:

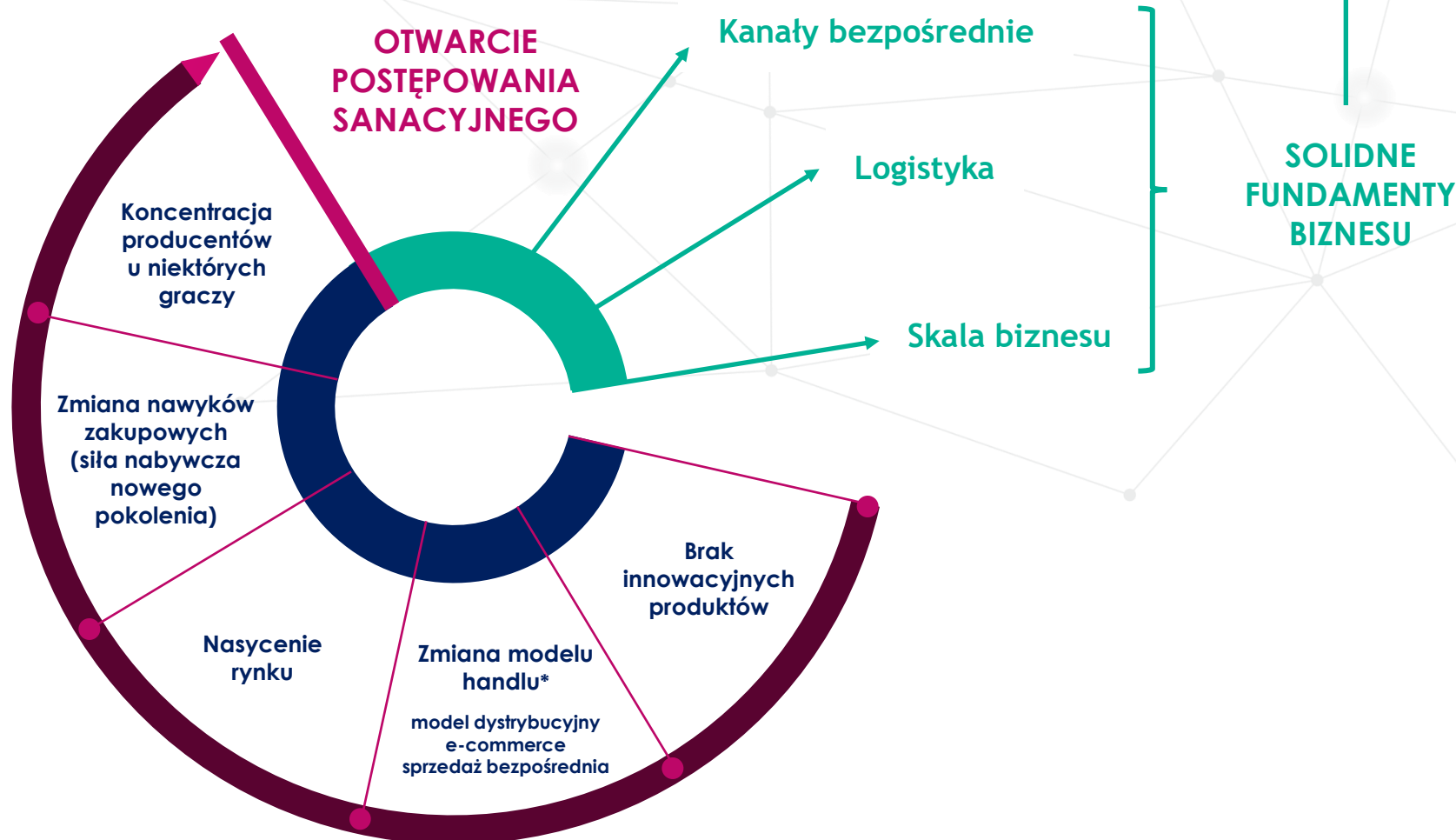


Pozytywne i neutralne

Negatywne

Analizowany okres: 11.07-15.08

Sanacja jako szansa na zmiany



Plany restrukturyzacyjne ACTION



Znaczne ograniczenie finansowania **niskorentownych kontraktów** oraz projektów

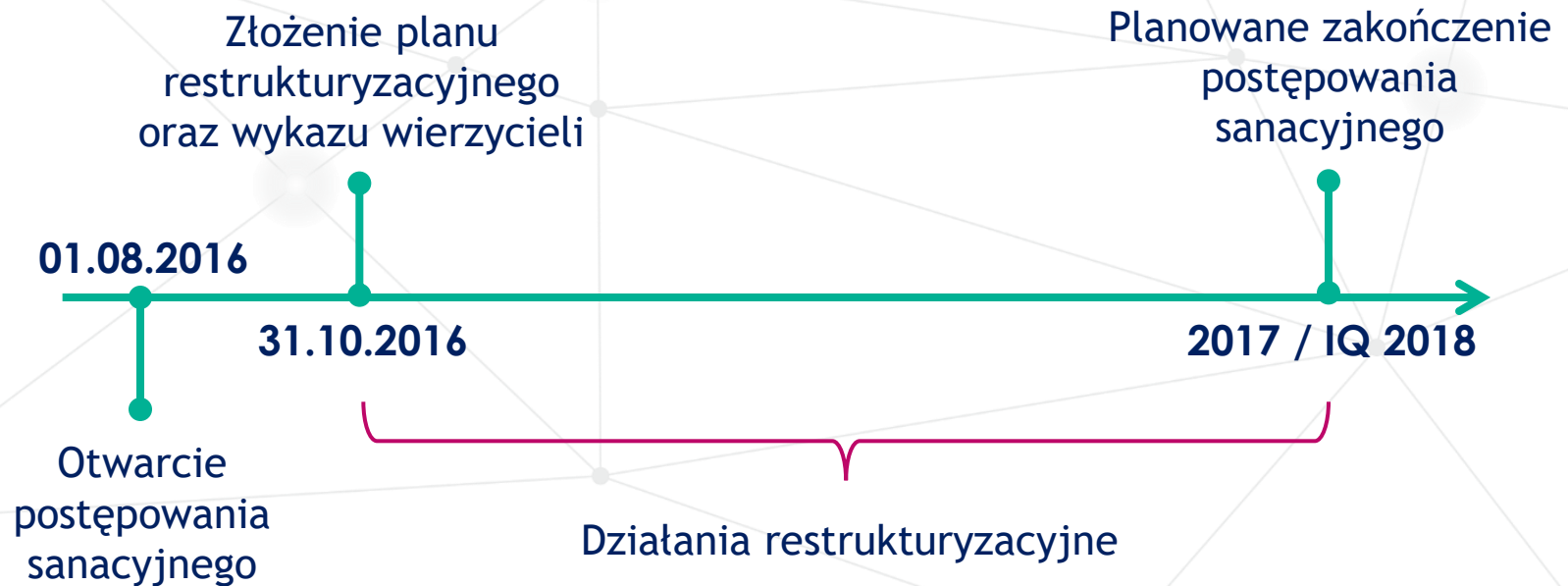


Koncentracja na dalszym rozwoju kanałów dystrybucji, opartych o budowę wartości dodanej, o najwyższej rentowności oraz najszybszym spływie należności



Konsolidacja GK ACTION S.A. z naciskiem na budowanie e-commerce i wykorzystanie doskonałego zaplecza logistycznego

Harmonogram procesu restrukturyzacyjnego



Wyniki finansowe

 ACTION®

Wybrane dane finansowe ACTION S.A.

	IIQ 2015	IIQ 2016	Zmiana %	IH 2015	IH 2016	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	1 023 582	648 626	-37%	2 283 230	1 578 123	-31%
Zysk brutto ze sprzedaży	48 133	39 393	-18%	100 846	87 011	-14%
Rentowność marży brutto	4,7%	6,1%	+1,4 p.p	4,4%	5,5%	+1,1 p.p
Koszty sprzedaży i marketingu	-35 518	-31 836	-10%	-65 123	-66 433	2%
W relacji do przychodów	3,5%	4,9%	+1,4 p.p	2,9%	4,2%	+1,3 p.p
Koszty ogólnego zarządu	-6 752	-5 768	-15%	-13 547	-11 783	-13%
W relacji do przychodów	0,7%	0,9%	+0,2 p.p	1%	1%	0 p.p
Pozostałe przychody i koszty	72	1 329	-	844	1 201	42%
Wynik na działalności operacyjnej	5 935	3 118	-47%	23 020	9 996	-57%
Koszty finansowe netto	-2 016	-2 228	11%	-3 593	-4 326	20%
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki	3 808	894	-77%	16 445	5 016	-69%
Rentowność zysku netto	0,4%	0,1%	-0,3 p.p	0,7%	0,3%	-0,4 p.p
EBITDA	8 922	4 986	-44%	28 172	15 035	-47%

Wybrane dane finansowe GK ACTION

	IIQ 2015	IIQ 2016	Zmiana %	IH 2015	IH 2016	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	1 157 166	805 631	-30,4%	2 559 877	1 895 160	-26%
Zysk brutto ze sprzedaży	68 651	59 198	-13,8%	139 092	126 544	-9%
Rentowność marży brutto	5,9%	7,3%	+1,4 p.p.	5,4%	6,7%	+1,3 p.p.
Koszty sprzedaży i marketingu	-53 282	-48 660	-8,7%	-99 661	-104 079	4%
W relacji do przychodów	4,6%	6,0%	+1,4 p.p.	3,9%	5,5%	+ 1,6 p.p.
Koszty ogólnego zarządu	-8 921	-8 799	-1,4%	-17 779	-17 171	-3%
W relacji do przychodów	0,8%	1,1%	+0,3 p.p.	0,7%	0,9%	+0,2 p.p.
Pozostałe przychody i koszty	-19	-144	657,9%	1 078	-1 460	-
Wynik na działalności operacyjnej	6 429	1 595	-75,2%	22 730	3 834	-83%
Koszty finansowe netto	-2 131	-2 453	15,1%	-3 800	-4 664	23%
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki	4 354	-174	-	16 271	208	-99%
Rentowność zysku netto	0,4%	0,0%	-0,4%	0,6%	0,0%	-0,6 p.p.
EBITDA	9 770	3 936	-59,7%	28 593	9 820	-66%

Przepływy pieniężne

	IH 2015	IH 2016
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-26 909	43 580
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-14 116	-2 472
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-28 433	-7 373

Cykl konwersji gotówki

	IH 2015	IH 2016
Rotacja magazynu	39	45
Spływ należności	32	27
Spłata zobowiązań	43	43
Konwersja gotówki	28	29

Na co stawiamy

 ACTION[®]

ACTION Europe



Pozytywny wynik za I półrocze 2016

Dobra perspektywa na następny kwartał

Udana restrukturyzacja Spółki:

- optymalizacja zatrudnienia
- eliminacja nierentownych linii produktowych
- dostosowanie struktury sprzedaży do dynamiki rynku

Inwestycja w system WMS:

- nowe procedury wymiany informacji o stanach magazynowych, umożliwiające swobodną sprzedaż polskich produktów na terenie całej UE

ACTION Europe



Budowanie szerokiej rozpoznawalności marek własnych na rynku niemieckim

Regularne **akcje handlowe** we współpracy z siecią NORMA

Utrzymanie stabilnego poziomu **bazy klientów**

Udział w Międzynarodowych Targach Technologii Informatycznych i Telekomunikacyjnych – **CEBIT**

Sferis



Orientacja na **poszukiwaniach nowych lokalizacji:**

- nowe salony w Poznaniu (Galeria Posnania) i Warszawie (Galeria Północna)

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

- **cel:** sukcesywne zwiększanie odwiedzin i zakupów na stronie www

Innowacyjny w branży marketing:

- sponsoring profesjonalnej drużyny e-gamingowej **SFERIS PRIDE Gaming**
- dalszy sponsoring grupy bokserkiej **SFERIS KnockOut Promotions**

Sukcesywne wprowadzanie **nowych marek o zwiększonej marżowości**

Założenie długofalowe: **wzmacnianie kanałów detalicznych** – salony i Internet

Actionmed



Raport PwC:

Wydatki na prywatną służbę zdrowia w Europie Środkowo-Wschodniej rosną **6 proc. rocznie**, a więc dwa razy szybciej niż wydatki publiczne, bo rośnie zapotrzebowanie na innowacyjne rozwiązania technologiczne wśród pacjentów

Wartość rynku prywatnych usług zdrowotnych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej wynosi **13,9 mld euro**, z czego największy jest rynek polski, wyceniany na **5 mld euro**, co stanowi **36 proc.** całego regionu

W Polsce jest **9 mln seniorów**, co pokazuje skalę inwestycji w służbę zdrowia dla tej grupy społeczeństwa

Zapotrzebowanie rynku na pakiety medyczne dla pracowników (profilaktyka, badania okresowe), co wymusza inwestycje placówek medycznych w rozwiązania diagnostyczne i infrastrukturę IT

Actionmed



Wygrany przetarg na dostawę sprzętu do szpitala w Bartoszycach wspólnie z Medfinance:

- wartość projektu: ok. **5 mln zł**
- udział Actionmed: **3,5 mln zł**

Zakończenie wdrożenia dwóch zautomatyzowanych aparatów RTG Samsung w szpitalu w Legnicy (zautomatyzowany RTG Samsung GC-85 z zawieszeniem sufitowym o ogromnej wydajności)

- wartość projektu: **2 mln zł**

Opracowanie bazy **prawie 7 tys. klientów** – dotarcie bezpośrednio podczas wydarzeń branżowych

Realizacja sprzedaży USG na rynkach medycznym i weterynaryjnym zgodnie z planem

Przeprowadzenie **pierwszego seminarium** dot. zautomatyzowanych magazynów dla rynku farmacji (oferowane w pakiecie z doradztwem: optymalizacja zarządzania magazynami i zakupami w aptece, pozyskanie środków unijnych na zakup innowacyjnych rozwiązań dla farmacji)



Active&Food

Active&Food

Udział w **targach**:

- **SIAL Szanghaj** – największe targi branży spożywczej w Azji (05.05-07.05.2016); przekazanie oferty handlowej do ponad 100 klientów biznesowych
- **IFE Guangzhou** – jedno z najważniejszych targów **B2B** importowanej żywności w Południowych Chinach (29.06-01.07.2016); nawiązanie współpracy z ponad 40 firmami, podpisanie listu intencyjnego na dostawy 1250 palet napojów w 2017 roku
- Wygrana zgłoszonej przez Action polskiej wody „Ustronianka” w konkursie **Water Competition IFE** – nawiązanie współpracy z dystrybutorem wody butelkowanej z prowincji Fujian

Wytypowanie ponad **100 największych klientów**, z którymi będzie dalej rozwijana współpraca w 2016/2017 roku – wymiana dokumentów intencyjnych

Zakończenie procesu tworzenia spółki prawa handlowego w Chinach, oraz zespołu handlowego. Uzyskanie **licencji na sprzedaż produktów spożywczych oraz licencji na import/eksport**.



Active&Food

Active&Food

Pierwsze działania handlowe:

- Przygotowanie i wysyłka ponad 100 palet z produktami śniadaniowymi dla sieci detalicznej z prowincji Guangdong. Przygotowywanie planu dostaw ok. 20 kontenerów w 2016 roku i ponad 50 kontenerów na 2017 rok.
- Przygotowanie i akceptacja etykiet dla dostawy cukierków o wartości ponad 80 tys. USD dla chińskiego Partnera na 2017 rok
- Stworzenie razem z Partnerem chińskim nowego brandu soków dla dzieci „**Active Panda**” na bazie soków przecierowych
 - ustalanie harmonogramu dostaw 2016/2017
- Przygotowanie i wysyłka próbek polskich dżemów niskosłodzonych do chińskiej sieci handlowej typu **Convenience Store**, przygotowanie zamówień na 2016/2017 rok.
- Rozmowy i przygotowanie harmonogramu dostaw wody pitnej butelkowanej „Ustronianka” 0,5 l i 1,5 l oraz ich finansowania dla chińskiego Dystrybutora
- Dalsza współpraca w zakresie wprowadzenia poprzez chińskiego Partnera wody „Ostromecko” do Singapuru



Dziękujemy za uwagę

