



 **ACTION**[®]

PREZENTACJA WYNIKÓW FINANSOWYCH

Jeszcze szybciej

lipiec 2011 – wrzesień 2011

III KWARTAŁ 2011 W GRUPIE ACTION

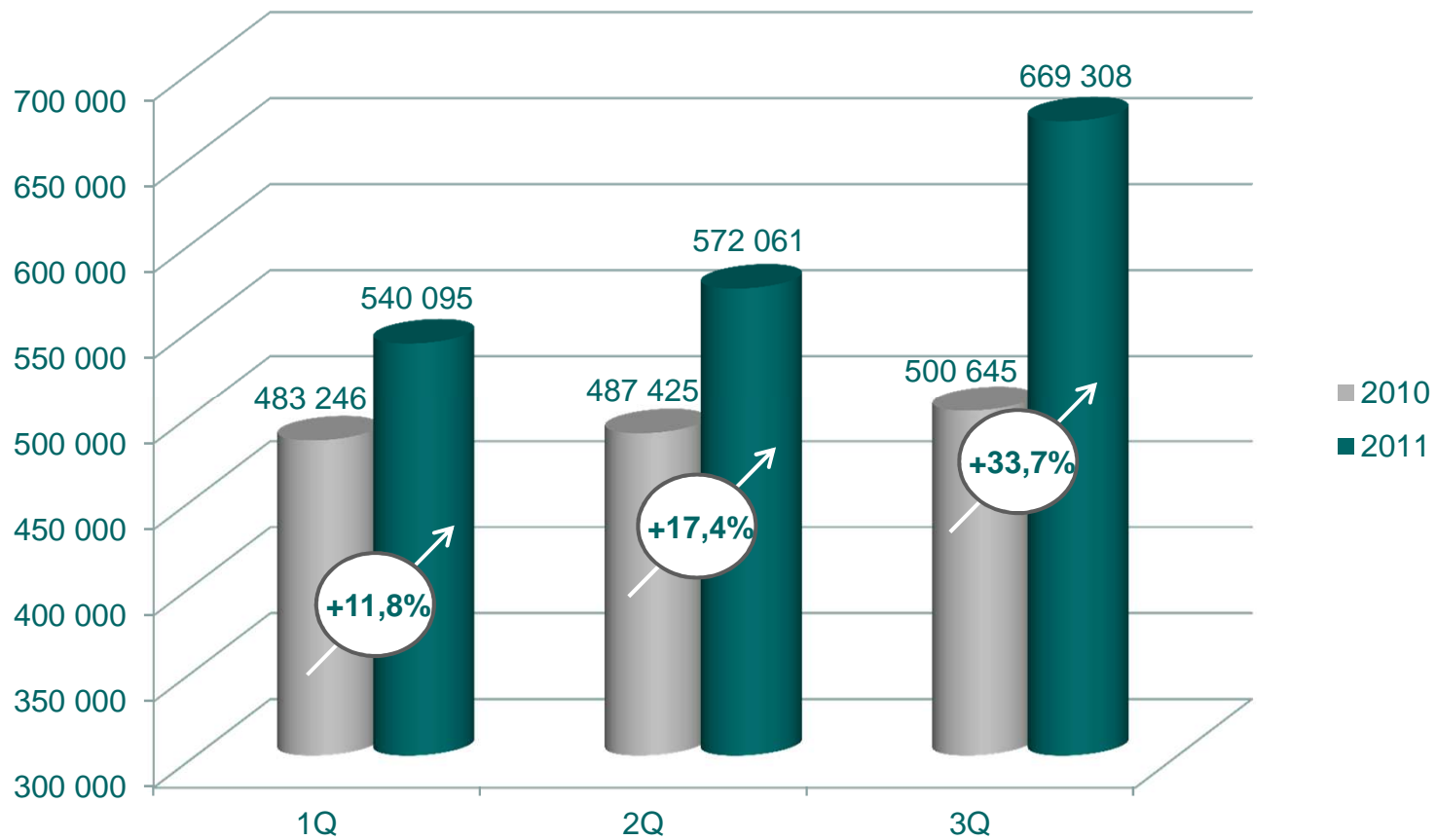
PLAN PREZENTACJI

1. Wyniki finansowe
2. Działania budujące wartość ACTION
3. Osiągnięcia spółek Grupy ACTION
4. Kierunki rozwoju



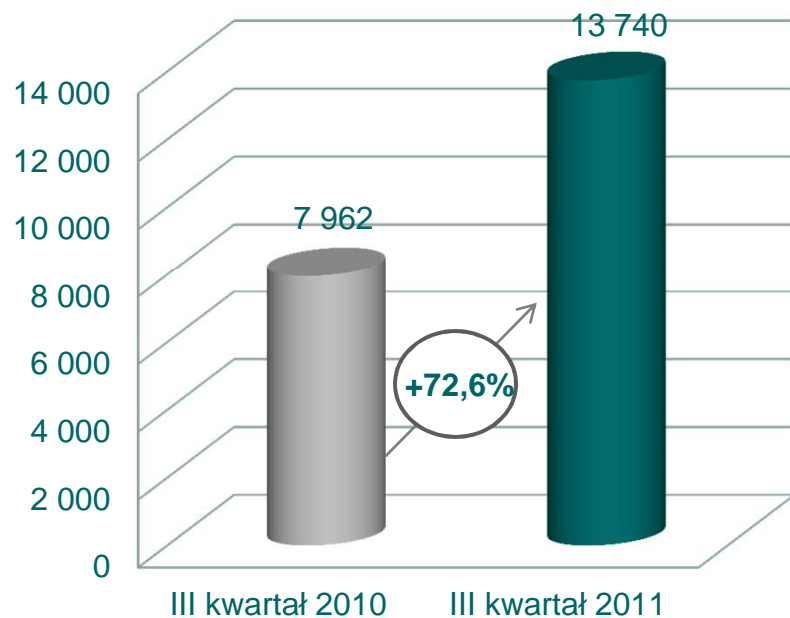
WYNIKI FINANSOWE

Przychody ze sprzedaży (tys. zł)

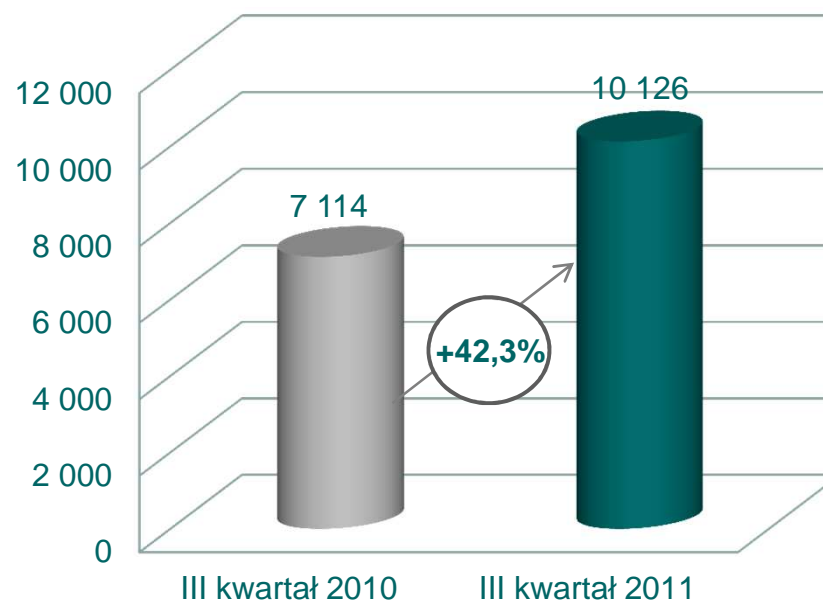


WYNIKI FINANSOWE

EBIT (tys. zł)



Zysk netto (tys. zł)



- ⊙ Wyniki III kwartału 2010 zawierają pozytywny efekt przewalutowania sald w wysokości 3,1 mln zł
- ⊙ Wyniki III kwartału 2011 zawierają negatywny efekt przewalutowania sald w wysokości 3,8 mln zł oraz pozytywny efekt aktualizacji wyceny z tytułu zastosowania rachunkowości zabezpieczeń w wysokości 4,0 mln zł

WYNIKI FINANSOWE

[w tys. zł]	III kwartał 2010	III kwartał 2011	Zmiana	III kwartał 2010 narastająco	III kwartał 2011 narastająco	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	500 645	669 308	33,7%	1 471 316	1 781 464	21,1%
Zysk brutto ze sprzedaży	31 928	53 211	66,7%	113 295	130 526	15,2%
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	6,4%	8,0%	1,6%	7,7%	7,3%	-0,4%
Koszty sprzedaży i marketingu	-23 822	-26 357	10,6%	-74 224	-78 830	6,2%
<i>W relacji do przychodów</i>	-4,8%	-3,9%	0,9%	-5,0%	-4,4%	0,6%
Koszty ogólnego zarządu	-5 722	-5 572	-2,6%	-16 481	-15 887	-3,6%
<i>W relacji do przychodów</i>	-1,1%	-0,8%	0,3%	-1,1%	-0,9%	0,2%
Pozostałe przychody i zyski	6 671	794	-88,1%	3 314	7 769	134,4%
Pozostałe koszty i straty	-1 093	-8 336	662,7%	-6 137	-7 161	16,7%
Wynik na działalności operacyjnej	7 962	13 740	72,6%	19 767	36 417	84,2%
Koszty finansowe netto	-1 103	-1 361	23,4%	-3 025	-3 843	27,0%
Wynik netto	7 114	10 126	42,3%	14 934	27 411	83,5%
<i>Rentowność wyniku netto</i>	1,4%	1,5%	0,1%	1,0%	1,5%	0,5%

WSKAŹNIKI PŁYNNOSCI ACTION S.A.

EFEKTYWNOŚĆ DZIAŁANIA

	III kwartał 2010	III kwartał 2011
Wskaźnik bieżącej płynności	1,10	1,12
Wskaźnik płynności szybki	0,53	0,58
Rotacja zapasów w dniach*	40,86	31,42
Spływ należności w dniach*	36,83	32,22
Cykl spłaty zobowiązań w dniach*	71,39	58,21
Kapitał pracujący na koniec okresu	45 658	69 824

- ⊙ Stabilna sytuacja płynnościowa w kolejnych okresach sprawozdawczych
- ⊙ Wysoka efektywność działania

III KWARTAŁ 2011 W GRUPIE ACTION

PLAN PREZENTACJI

1. Wyniki finansowe
2. Działania budujące wartość ACTION
3. Osiągnięcia spółek Grupy ACTION
4. Kierunki rozwoju



ZMIANY W ZARZĄDZIE SPÓŁKI

III KWARTAŁ 2011

- 9 sierpnia 2011 r. objęcie stanowiska Wiceprezesa Zarządu ACTION S.A. przez Sławomira Harazina
- Sławomir Harazin – absolwent krakowskiej Akademii Rolniczej, Akademii Górniczo-Hutniczej oraz Canadian International Management Institute, uczestnik programu Management 2008 na bazie Executive Development Harvard Business School

Wieloletni współpracownik i współtwórca sukcesów Grupy ACTION S.A. Od początku swojej kariery zawodowej związany ze Spółką. Długoletni Dyrektor oddziału bytomskiego i katowickiego Spółki, Zastępca Dyrektora Handlowego ACTION S.A., a następnie Dyrektor Działu Sieci Handlowych. Przed objęciem stanowiska Wiceprezesa Zarządu pełnił funkcję Dyrektora Pionu Zakupów i Sprzedaży ACTION S.A., a także Prokurenta Spółki



ISTOTNE WYDARZENIA

III KWARTAŁ 2011

- **Rekordowa sprzedaż w miesiącu wrześniu** – 263 mln zł, tj. 51,8% wzrostu w stosunku do września 2010 r.
- Wysoki wzrost dynamiki sprzedaży kwartał do kwartału – **33,7%**
- **Utrzymanie rentowności zysku netto przy spadku marż handlowych**
- **Podpisanie nowych, znaczących umów dystrybucyjnych**
(EPSON, TOM TOM, Mastercook)
- **Podpisanie umów rozszerzających współpracę** (BOSH SIEMENS HOLDING)
- **Nowe umowy handlowe** (MERLIN.pl, PEPCO, VECTRA, LEROY MERLIN)
- **Rozwój sprzedaży w segmencie B2B** (Grupa BPS, NIVEA, MERCEDES BENZ, TELEKOMUNIKACJA POLSKA, CARLSBERG, Grupa GETIN NOBLE)

ISTOTNE ELEMENTY WZROSTU

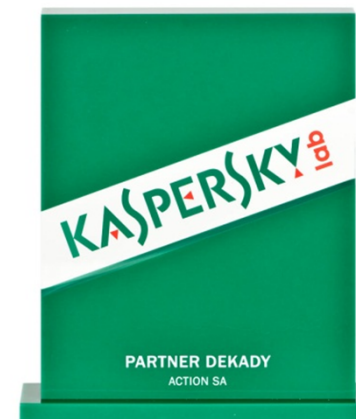
III KWARTAŁ 2011

- Wzrost roli sprzedaży do subdystrybutorów
- Rozwój sprzedaży eksportowej
- Dynamiczny przyrost sprzedaży RTV-AGD
- Współpraca z telecomami
- Realizacja przetargów

WYRÓŻNIENIA I CERTYFIKATY

III KWARTAŁ 2011

- Uhonorowanie ACTION S.A. tytułem „Partner Dekady” –
– Kaspersky Lab Polska
- Wyróżnienie ACTION S.A. tytułem „Tytan Sprzedaży 2011” –
– Złota Dziesiątka Partnerów ESET





ACTIVEJET - NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA

III KWARTAŁ 2011

- **Certyfikat zgodności T** nadany przez **TÜV Rheinland** dla produktów **ActiveJet**
- **Złoty Laur Klienta 2011** dla produktów ActiveJet jako najpopularniejszej marki materiałów alternatywnych według klientów
- **Przeprowadzenie szerokiej akcji promocyjnej „Mistrz fotografii”** skierowanej do klientów końcowych
- **Wprowadzenie do oferty nowych produktów** (tusze z serii 1281 i 1294 do drukarek EPSON, tusze z serii 300XL i 301XL do drukarek HP, tusze z serii 100 do drukarek Lexmark, 13 nowości z grupy oświetleniowej m.in. modele z diodami SMD, POWER LED)



III KWARTAŁ 2011 W GRUPIE ACTION

PLAN PREZENTACJI

1. Wyniki finansowe
2. Działania budujące wartość ACTION
3. Osiągnięcia spółek Grupy ACTION
4. Kierunki rozwoju





Grupa Kapitałowa Action S.A.



SFERIS

- **139** punktów sprzedaży detalicznej, w tym:
 - **34** salony własne
 - **47** salonów partnerskich
 - **58** wysp handlowych
- Najpopularniejszy według klientów sklep w kategorii sieci salonów komputerowych
– **Złoty Laur Klienta 2011** dla Sieci Salonów SFERIS
- Wzrost sprzedaży o **23%** więcej, niż w analogicznym okresie 2010 roku





Grupa Kapitałowa Action S.A.



GRAM.PL

- Dynamiczny wzrost zamówień w kategorii hardware PC i akcesoria PC – w Q3 2011 gram.pl osiągnął wyższą sprzedaż sprzętu komputerowego, niż w całym 2010 roku
- Średnia wartość zamówienia o **11%** wyższa, niż w analogicznym okresie 2010 roku
- **26%** wzrost zamówień niż w analogicznym okresie 2010 roku
- Wzrost oglądalności o **76%** odwiedzin w porównaniu do analogicznego okresu 2010 roku
- Uruchomienie serwisu **czasgry.gram.pl** - 3 tysiące tytułów w bazie danych
- Sukces premiery gry FIFA 12 – **61%** wzrostu sprzedaży w porównaniu do wersji z ubiegłego roku
- **Tablety.pl** – prawie 55 tysięcy odwiedzin we wrześniu 2011, stały wzrost oglądalności od momentu powstania

III KWARTAŁ 2011 W GRUPIE ACTION

PLAN PREZENTACJI

1. Wyniki finansowe
2. Działania budujące wartość ACTION
3. Osiągnięcia spółek Grupy ACTION
4. Kierunki rozwoju



III KWARTAŁ 2011 W GRUPIE ACTION

KIERUNKI ROZWOJU

- Realizacja przetargów korporacyjnych
- Pozyskiwanie nowych, dużych klientów - MSHP
- Nowe kontrakty dystrybucyjne – HP, LENOVO
- Sprzedaż produktów RTV/AGD, MOBILE
- Rozszerzanie współpracy z partnerami TELCO w nowych obszarach
- ACTION Centrum Edukacyjne



DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ



Kontakt dla przedstawicieli mediów i rynku kapitałowego

Anna Bielińska – Dyrektor ds. Komunikacji Korporacyjnej i Marketingu
22 332 16 96, e-mail: anna.bielinska@action.pl

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