



**BUSINESS  
SERVICES**

# **KIERUNKI ROZWOJU OEX S.A.**

---

**2016-2021**

---

Warszawa, 22 września 2016 r.

# Zastrzeżenia

Niniejsza Prezentacja ma charakter wyłącznie informacyjnych i nie stanowi oferty kupna bądź sprzedaży, ani oferty mającej na celu pozyskanie oferty kupna lub sprzedaży, jakichkolwiek papierów wartościowych, bądź innych instrumentów finansowych lub uczestnictwa w jakimkolwiek przedsięwzięciu handlowym. Niniejsza Prezentacja nie stanowi oferty ani zaproszenia do dokonania zakupu bądź zapisu na jakiegokolwiek papiery wartościowe lub inne instrumenty finansowe, a żadne postanowienia w niej zawarte nie będą stanowić podstawy żadnej umowy, zobowiązania lub decyzji inwestycyjnej, ani też nie należy na niej polegać w związku z jakąkolwiek umową, zobowiązaniem lub decyzją inwestycyjną.

Niniejsza prezentacja nie stanowi rekomendacji w rozumieniu Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 r. w sprawie informacji stanowiących rekomendacje dotyczące instrumentów finansowych, ich emitentów lub wystawców. Niniejsze Prezentacja nie zawiera kompletnej ani całościowej analizy finansowej lub handlowej Grupy OEX, jak również nie przedstawia jej pozycji i perspektyw w kompletny lub całościowy sposób. Niniejsza Prezentacja została przygotowana z należytą starannością; niemniej jednak może ona zawierać pewne nieścisłości lub pomijać pewne informacje, których zamieszczenia osoby zapoznające się z Prezentacją mogłyby oczekiwać.

Niniejsza Prezentacja oraz zawarte w niej opisy nie mogą być traktowane i nie stanowią: (i) prognoz przyszłych wyników finansowych i operacyjnych OEX S.A. lub Grupy OEX w rozumieniu rozporządzenia Komisji (WE) nr 809/2004 z dnia 29 kwietnia 2004 r. wykonującego dyrektywę 2003/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie informacji zawartych w prospektach emisyjnych oraz formy, włączenia przez odniesienie i publikacji takich prospektów emisyjnych oraz rozpowszechniania reklam; (ii) gwarancji lub zapewnienia, że takie wyniki zostaną osiągnięte w przyszłości.

Niezależnie od powyższego, niniejsza Prezentacja oraz opisy w niej zawarte mogą zawierać również stwierdzenia dotyczące przyszłości, w tym stwierdzenia dotyczące oczekiwanych wyników finansowych. Zawarte w niniejszej Prezentacji stwierdzenia dotyczące przyszłości są obarczone szeregiem znanych oraz nieznanymi ryzyk, niepewności oraz innych czynników, które mogą spowodować, że faktyczne wyniki, poziom działalności, bądź osiągnięcia Emitenta lub innej spółki lub jej branży mogą istotnie odbiegać od przyszłych wyników, poziomu działalności bądź osiągnięć wyrażanych lub sugerowanych w zawartych w Prezentacji stwierdzeniach, które dotyczą lub mogłyby dotyczyć przyszłości.

# Tendencje rynkowe



## Rynek na którym działamy

- Migracja handlu do internetu stwarza nowe możliwości
- Trendy konsumenckie i ekonomiczne wpłyną na wzrost znaczenia zaawansowanych usług biznesowych
- Innowacje technologiczne tworzą nowe szanse w zakresie modelu współpracy z klientami i będą stanowiły barierę wejścia

# Misja i Wartości

## NASZE WARTOŚCI



## NASZA MISJA

# ZMIENIAMY BIZNES NASZYCH KLIENTÓW

Chcemy być partnerem pierwszego wyboru dla firm. Tworzymy innowacyjne rozwiązania i wdramy nowoczesne technologie. Powstają one dzięki naszym najcenniejszym zasobom, którymi są ludzie i wiedza.

# Cele biznesowe



# Dywersyfikacja

## KONTYNUACJA ROZWOJU

2015

W 1Q2015 roku Grupa powiększyła się o dwa nowe segmenty, realizując cel strategiczny uniezależnienia się od biznesu związanego z operatorami sieci komórkowych.

2016

Chcemy dalej dywersyfikować działalność Grupy



Zarządzanie sieciami sprzedaży detalicznej

Wsparcie sprzedaży

E- biznes

**UDZIAŁ W ZYSKU EBITDA  
1H2016**

58,7%

25,8%

15,5%

# Nowy segment



Zarządzanie dokumentami  
i obsługa klienta

ArchiDoc S.A.

Voice Contact Center sp. z o. o.

# ArchiDoc S.A.



**BUDUJEMY BIURO BEZ PAPIERU**

**DYWERSYFIKACJA  
PORTFELA  
KLIENTÓW**

2016

**STRATEGIA**

2013

2006

**DIGITALIZACJA**

2002

Początek w  
archiwistyce

1994

**20 LAT**

Pionierska  
usługa e-  
dokument

Działalność ogólnopolska  
Profesjonalne zespoły  
sprzedażowe

Budowa stabilnej bazy  
klientów  
Umocnienie pozycji w 3  
strategicznych obszarach



# ArchiDoc S.A.- specjalizacja w trzech obszarach



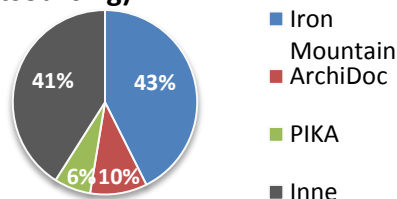
Wielkość rynku w Polsce

**2,7** mld zł

W tym outsourcing

**230** mln zł

**10% UDZIAŁ AD W RYNKU (outsourcing)**



**RYNEK ROŚNIE**  
5%ROCZNIE

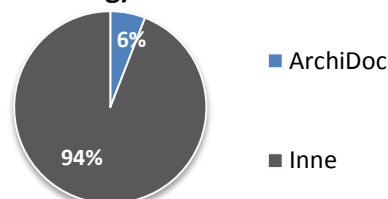
Wielkość rynku w Polsce

**5,5** mld zł

W tym outsourcing

**330** mln zł

**6% UDZIAŁ AD W RYNKU (outsourcing)**



**RYNEK ROŚNIE**  
W TEMPIE DWUCYFROWYM

Obecnie to mała część naszych przychodów, ale chcemy rozwijać te usługi

**GŁÓWNI GRACZE**

Asseco, Comarch, Sygnity

**RYNEK ROŚNIE**  
W TEMPIE DWUCYFROWYM

# ArchiDoc S.A. - stabilna baza klientów



warta.



warta. Gothaer

SIEMENS



ING Millennium bank

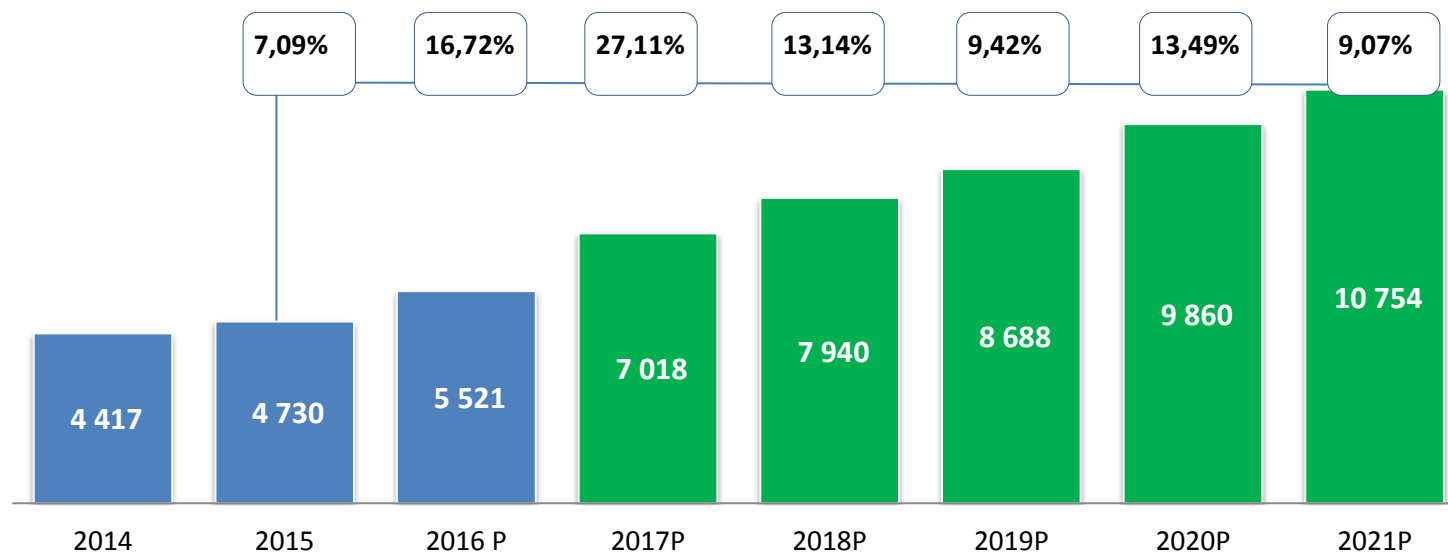
RWE  
The energy to lead



## DYWERSYFIKACJA

W 2015 roku największy klient ArchiDoc S A generował ok 10 % przychodów.

# ArchiDoc S.A. – zysk EBITDA



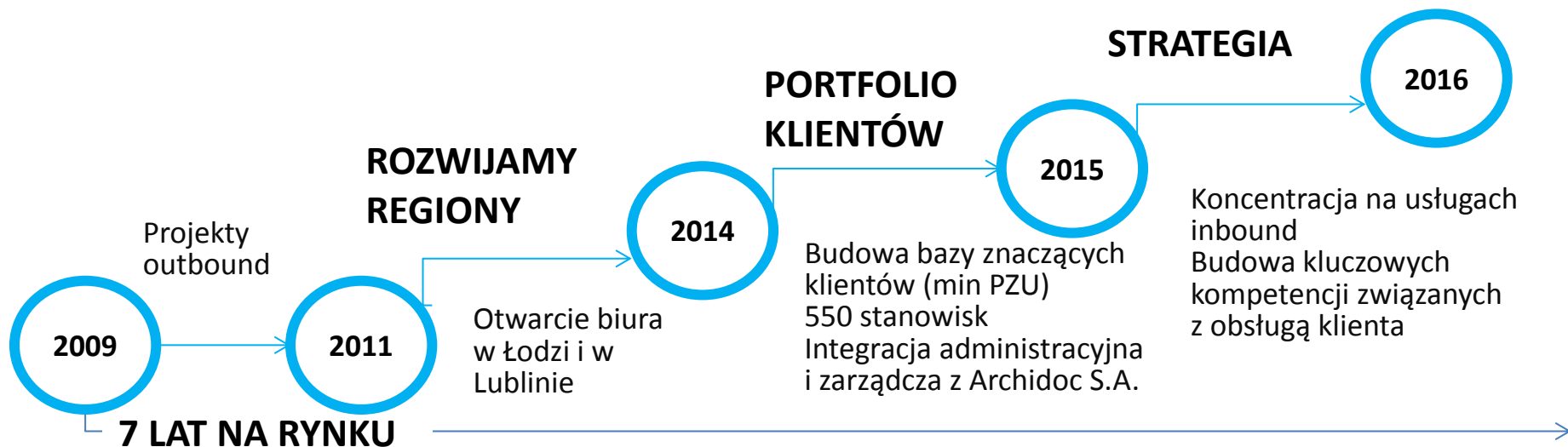
# ArchiDoc – warunki transakcji

<p style="text-align: center;"><b>TRANSAKCJA</b></p> <hr/> <p>OEX nabędzie <b>100%</b> akcji Archidoc S.A. po podpisaniu umowy przyrzeczonej</p>	<p style="text-align: center;"><b>CENA</b></p> <hr/> <p>Cena będzie równa <b>17,9 mln zł</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>DOPŁATY</b></p> <hr/> <p>- 3 możliwe dopłaty kalkulowane według wzoru (8,5 x EBITDA - zadłużenie netto) dla kolejnych lat 2016, 2017 i 2018, przy czym:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pierwsza wartość (dla roku 2016) zostanie pomnożona przez 40% i pomniejszona o cenę</li> <li>• druga wartość (dla roku 2017) zostanie pomnożona przez 30%</li> <li>• trzecia wartość (dla roku 2018) zostanie pomnożona przez 30%</li> </ul> <p>- Pierwsze 2 dopłaty (jeżeli ich wartość &gt; 0) zostaną zrealizowane łącznie w 2018 r., a trzecia dopłata w 2019 r.</p>
<p style="text-align: center;"><b>TEMPO WZROSTU A MNOŻNIK</b></p> <hr/> <p>Jeżeli średnia wzrostu % r/r wybranych wyników Spółki (EBITDA i Gross Income) okazałaby się niższa od progów określonych w Umowie (odpowiednio 10% i 5%), wartość wszystkich dopłat zostanie obliczona z użyciem mnożnika równego 7,0, a ewentualna różnica wynikająca z wcześniejszych płatności rozliczona w ramach płatności kolejnych.</p>	<p style="text-align: center;"><b>TERMIN</b></p> <hr/> <p>Umowa przedwstępna podpisana 20 września br. Umowa przyrzeczona zostanie podpisana w terminie do 31 stycznia 2017 r., po spełnieniu się warunków zawieszających, w tym:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• due diligence</li> <li>• zgoda Prezesa UOKiK</li> <li>• uzyskanie finansowania</li> <li>• zgoda RN OEX</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>WYCENA I FAIRNESS OPINION</b></p> <hr/> <p>Ernst &amp; Young sporządził na zlecenie OEX wycenę Archidoc S.A. oraz wydał pozytywną opinię na temat przyjętych finansowych warunków transakcji (tzw. fairness opinion)</p>

# Voice contact center



LUBIMY ROZMAWIAĆ



# VCC – specjalizacja w trzech obszarach



- ✓ Organizacja pomocy assistance
- ✓ Rejestracja szkód
- ✓ Statut szkody (indywidualna opieka)
- ✓ Kalkulacja szkód w „prostej ścieżce)

- ✓ Umawianie wizyt lekarskich
- ✓ Pomoc przy wyborze lekarza
- ✓ Do-sprzedaż usług komercyjnych
- ✓ Wsparcie dla diagnostyki zdalnej

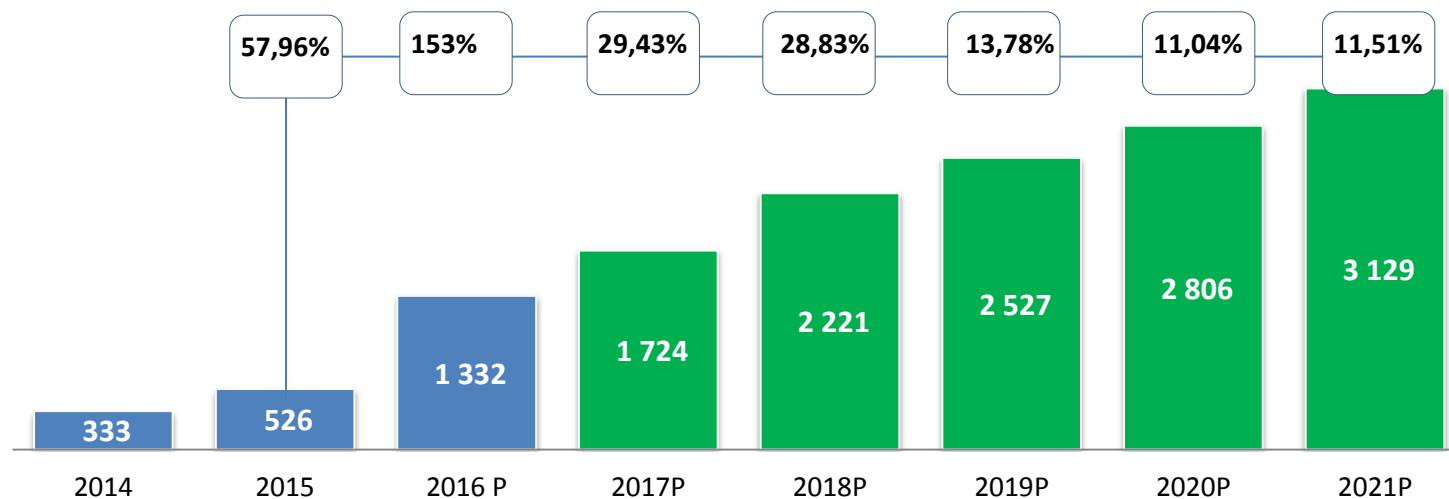
- ✓ Rozwiązywanie problemów
- ✓ Weryfikacja danych w systemach
- ✓ Doradztwo specjalistyczne



burda



# Voice Contact Center sp. z o. o. – zysk EBITDA



# Voice Contact Center – warunki transakcji

## TRANSAKCJA

OEX nabędzie **100%** udziałów Voice sp. z o. o. po podpisaniu umowy przyrzeczonej

## CENA

Cena będzie równa **1,0 mln zł**

## DOPŁATA

Możliwa dopłata w 2018 r., stanowiąca różnicę pomiędzy iloczynem mnożnika 4,5 i średniej wartości EBITDA Spółki za lata 2016-2017, pomniejszonym o zadłużenie netto, a zapłaconą ceną

## TERMIN

Umowa przedwstępna podpisana 20 września br.

Umowa przyrzeczona zostanie podpisana w terminie do 31 stycznia 2017 r., po spełnieniu się warunków zawieszających, w tym:

- due diligence
- zgoda RN OEX





## ZARZĄDZANIE SIECIAMI SPRZEDAŻY DETALICZNEJ



# Udział w rynku NR 1

Wśród niezależnych dystrybutorów prowadzących punkty sprzedaży.

## 311

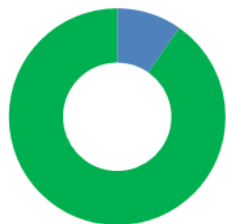
Punktów  
sprzedaży

### Największa sieć sprzedaży dla operatorów telefonii komórkowej w Polsce



17,7%

ORANGE



9,7%

PLUS



16,9%

T-MOBILE

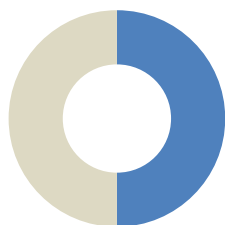
# 14,4%

Udział według liczby sklepów dla  
operatorów Orange, T-Mobile i Plus

## Dane operacyjne

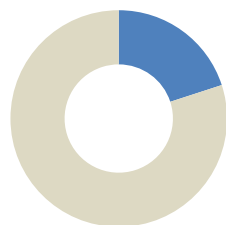


W ZWIĄZKU Z OBOWIĄZKIEM REJESTRACJI KART PREPAID WYKONALIŚMY OK 200 000 REJESTRACJI KART SIM W SALONACH (za okres lipiec –sierpień 2016)



**50%**

UTRZYMANIE



**20%**

PRZENOSZENIE



**30%**

POSTPAID

INTERNET, NOWE USŁUGI

**630 tys.**

**zawartych umów**

naszych punktach sprzedaży rocznie.

# Kierunki rozwoju

## TENDENCJE I ZJAWISKA NA RYNKU

### DOJRZAŁOŚĆ RYNKU

Zarządzanie sieciami punktów sprzedaży detalicznej będzie stabilnym biznesem w perspektywie następnych 5 lat

2016

Operatorzy w dalszym ciągu mogą wywierać presję na marżę agentów prowadzących zewnętrzne sieci sprzedaży

### OMINICHANNEL

Operatorzy będą wdrażać model Omnichannel w sprzedaży oraz wprowadzać nowoczesne rozwiązania wsparcia sprzedaży.

2018

### ZMIANA W MODELU WSPÓPRACY

Do 2018 roku operatorzy chcą przeprowadzić do końca proces powierzenia telefonów.

## INICJATYWY

### UTRZYMANIE PRZYCHODÓW

Dyscyplina kosztowa  
Dalsze przejęcia punktów sprzedaży  
Nawiązanie współpracy z operatorem Play

### CROSS- SELLING W GRUPIE



## WSPARCIE SPRZEDAŻY



# Umocnienie pozycji rynkowej



## Korzyści z zakupu 100% spółki MerService przez OEX

- 1 Osiągnięcie wiodącej pozycji na krajowym rynku usług wsparcia sprzedaży
- 2 Dostęp do nowych kompetencji i technologii IT dla sales force
- 3 Synergia działań w terenie
- 4 Możliwość obsługi konkurencyjnego biznesu przez drugi podmiot
- 5 Dynamiczny wzrost przychodów 2017/2016

Utworzona spółka do obsługi działań rekrutacyjnych ze certyfikatem APT



# Kierunki rozwoju

WIELKOŚĆ RYNKU USŁUG  
WSPARCIA SPRZEDAŻY  
ok 1 MLD ZŁ\*

MERCHANDISING  
400 mln zł

PROMOCJA  
PRODUKTÓW  
200 mln zł

OUTSOURCING  
SIŁ SPRZEDAŻY  
150 mln zł

BADANIA I  
AUDYTY  
150 mln zł

## TENDENCJE RYNKOWE

### INFORMATYZACJA

Rozwój technologii to nowe narzędzia analizy danych i kontroli struktur rozproszonych

### OPTYMALIZACJA

Outsourcing procesów, shering, planowanie, kontrola inwestycji w psd, redukcja struktur

### EMPLOYER BRANDING

Zasoby ludzkie kluczem do sukcesu. Stały, profesjonalny zespół pozwala na realizację celów w długim terminie

## INICJATYWY

### INWESTYCJE W TECHNOLOGIE

Oprogramowanie do zarządzania sales force i merchandising mobile, auto raport (rozpoznawanie zdjęć), visual posm (prezentacja w punktach sprzedaży)

### NOWE PRODUKTY

Dzięki powiększeniu struktury terenowej możemy zaoferować produkty dotychczas nieoferowane na rynku (zasięg), audyt ad hock, inwentaryzacje, sales force

### KOMPETENCJE HR – PRO PEOPLE

Skupienie w jednym miejscu zadań rekrutacyjnych  
Stałe pozyskiwanie kandydatów do pracy  
Status APT





E-BIZNES





# Kierunki rozwoju segmentu E-biznes Grupy OEX

Prezentacja przygotowana przez

EY na zlecenie OEX S.A.



# E-biznes

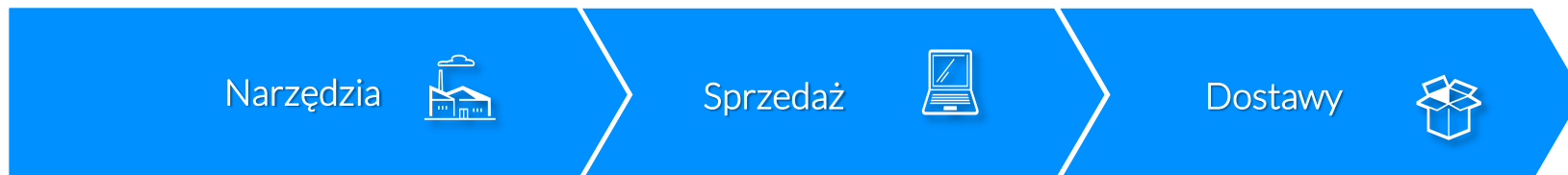


Grupa OEX w modelu end2end oferuje usługi:

- IT wspierające sprzedaż (budowa platform e-commerce)
- Optymalizację zakupów (e-procurement)
- Magazynowanie i wysyłkę produktów (fulfillment)



## Uproszczony łańcuch wartości nowoczesnych usług oferowanych przez segment E-biznes:



- Stworzenie infrastruktury niezbędnej do realizacji handlu online
- Pozyskanie materiałów (produkty/ komponenty) do stworzenia produktów lub materiałów marketingowych

- Obsługa i optymalizacja funkcjonowania platformy handlowej, marketing produktowy, obsługa płatności, wsparcie sprzedaży (fiskalizacja, contact center, inne)

- Wsparcie w postaci magazynowania, przechowania produktów, konfekcjonowanie, dostawy do klienta, obsługi płatności i zwrotów



**Pozycję konkurencyjną segmentu E-biznes chcemy budować w oparciu o kompleksowe usługi obejmujące cały łańcuch wartości e-commerce**

***Pomagamy sprzedawać więcej  
oraz kupować taniej***

*Stawiamy sobie za cel umocnienie wiodącej pozycji na rynku usług e-commerce*

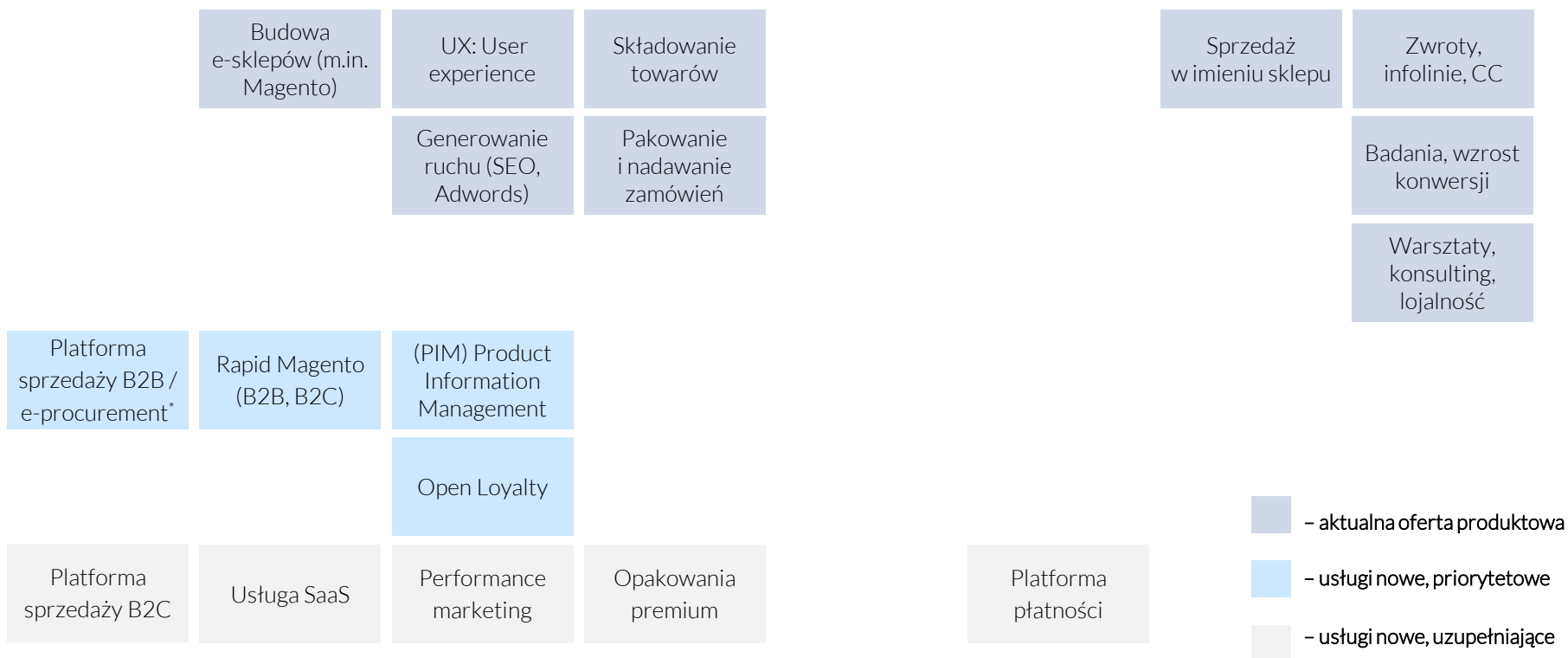
*Naszą przewagą jest wiarygodność oraz wysoka jakość produktów*

# Planujemy wzbogacenie oferty produktowej OEX E-biznes o nowe usługi

## Łańcuch wartości segmentu E-biznes



## Kompetencje / oferta produktowa



\* Usługa już realizowana, planowany rozwój technologii (platforma)/ automatyzacja

# Na polskim rynku e-biznes działają podmioty o zbliżonym rodzaju i charakterze oferowanych usług

1

Zakres oferty produktowej sprawia, że polski rynek outsourcingu e-commerce można uznać za dojrzały

- *cechy spójne z rynkami niemieckim i holenderskim*

2

Podmioty, nie obsługujące historycznie e-commerce / e-fulfillment poszerzają swój łańcuch wartości poprzez rozwój usług dla handlu online

- *podmioty nieobecne wcześniej na rynku e-commerce*
- *podmioty nieobecne wcześniej na rynku e-fulfillment*

3

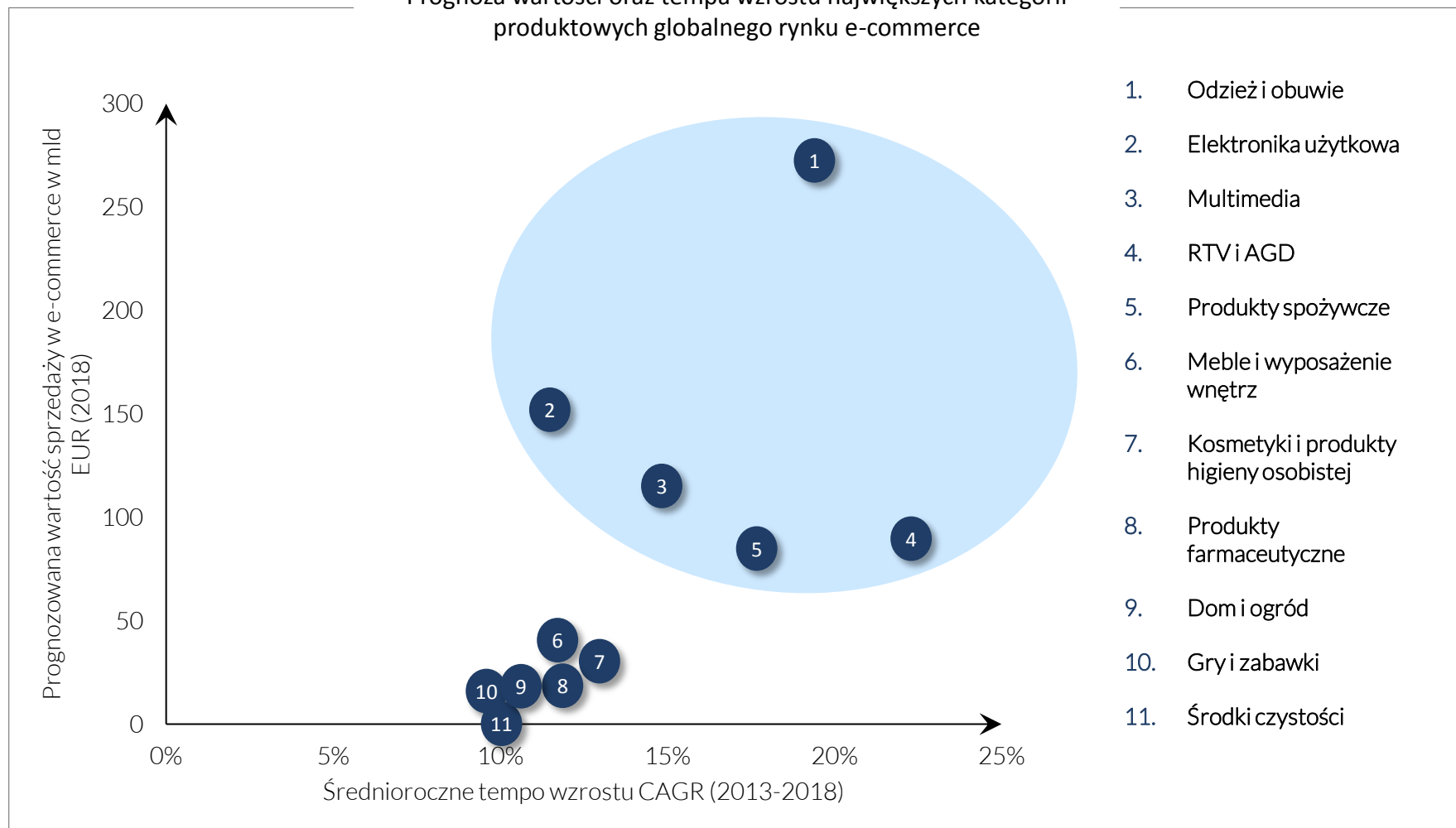
Wraz z rozwojem rynku na znaczeniu będzie zyskiwała specjalizacja w obszarze magazynowania produktów w zależności od ich specyfiki

- *sortowalne*
- *niesortowalne*
- *mieszane*

Konsekwentnie rozwijana infrastruktura magazynowa OEX E-logistics przygotowywana jest do obsługi branż charakteryzujących się największym udziałem w rynku e-commerce oraz dynamiką wzrostu

# Perspektywy rozwoju globalnego rynku e-commerce wskazują branże o największym potencjale

Prognoza wartości oraz tempa wzrostu największych kategorii produktowych globalnego rynku e-commerce



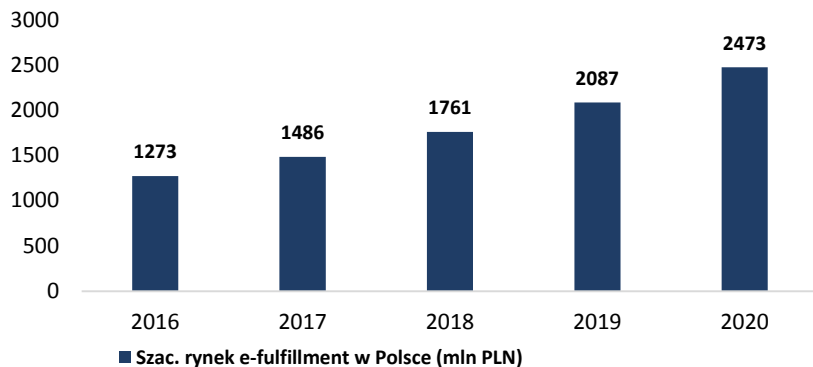
Źródło: Euromonitor

Źródło: Opracowanie EY

# Udział Grupy OEX w rynku E-biznes w Polsce

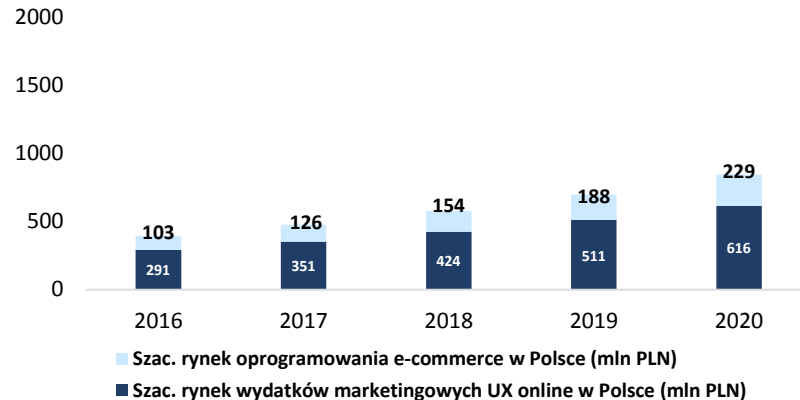
## Rynek działalności Grupy OEX w ramach E-biznes

### (E-LOGISTYKA)



- Wartość rynku e-logistyki w Polsce została oszacowana na podstawie benchmarku z rynku brytyjskiego dotyczącego udziału usług e-logistycznych w rynku e-commerce (ok. 3%)
- Na tej podstawie oszacowano rozwój rynku w kolejnych latach oraz przychody Grupy OEX, z założeniem utrzymania stałego udziału rynkowego (4,6%)

### (E-COMMERCE SOFTWARE + UX ONLINE)



- Rynek działalności Divante został oszacowany poprzez ustalenie wartości dwóch rynków: oprogramowania e-commerce i UX online.
- E-commerce software: szacunki na podstawie benchmarku z rynku niemieckiego (udział software w rynku e-commerce: 0,25%)
- UX online: szacunki na podstawie benchmarków dotyczących kosztów marketingowych: średni udział marketingu w przychodach (4%) oraz udział wydatków UX w kosztach marketingowych (18%)
- Analogicznie do e-logistyki, Divante utrzymuje udział rynkowy (5,4%)

Obecny szacowany udział OEX w rynku E-biznes na poziomie **4,8%** to średnioważony udział w rynkach e-fulfillment, e-commerce software i UX online

**CHCEMY, ABY UDZIAŁ OEX W RYNKU E-BIZNES BYŁ UTRZYMANY NA TYM SAMYM POZIOMIE W KOLEJNYCH LATACH**

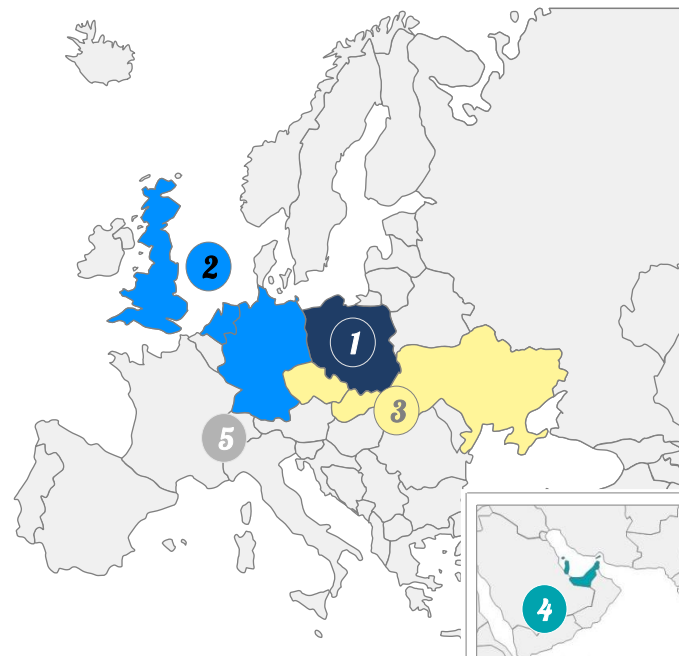


# Kompetencje zbudowane na rynku krajowym w segmencie E-biznes stwarzają nowe możliwości rozwoju

Chcemy w pierwszej kolejności rozwijać się na rynkach:

- Europy Zachodniej
- Europy Środkowo Wschodniej
- Bliskiego Wschodu

*Naszym celem jest zwiększenie poziomu dywersyfikacji działalności, wykorzystanie potencjału rynków zagranicznych oraz przewag, jakie daje ugruntowana na polskim rynku pozycja.*



## 1 Akwizycja podmiotu

- Możliwość przyspieszenia tempa wzrostu skali działalności poza granicami Polski oraz uzupełnienia oferty produktowej
- Pozyskanie lokalnych klientów i sprawdzonego zespołu realizującego usługi dla e-commerce

## 2 Wzrost organiczny

- Udział w branżowych targach i eventach
- Rozwój w oparciu o partnerstwo i współpracę z podmiotami świadczącymi usługi komplementarne dla usług OEX E-Logistics i OEX Divante



# Oferta produktowa E-Biznes OEX na rynkach zagranicznych będzie węższa niż oferta na rynku polskim

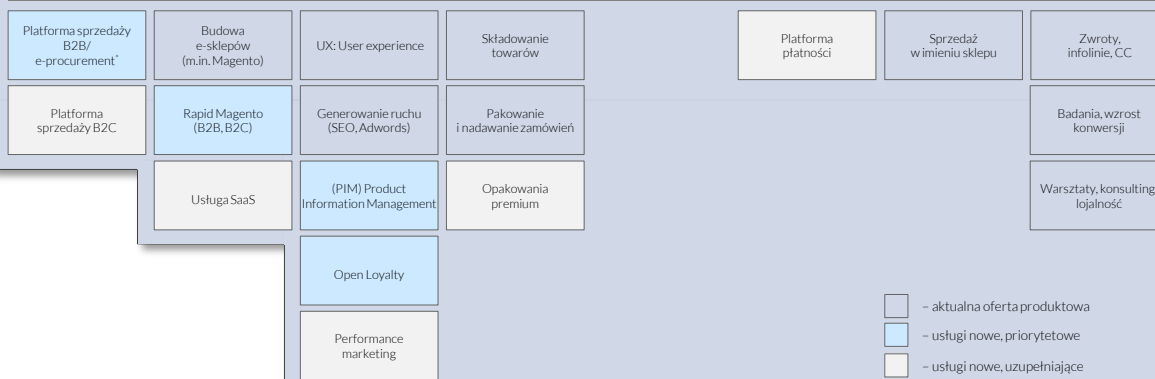
*Zakładamy dywersyfikację produktów w zależności od regionu działalności E-Biznes OEX*



## Łańcuch wartości Grupy OEX w E-Biznes



## Kompetencje/oferta produktowa



### 1 Europa Zachodnia

- Magento
- PIM
- Open Loyalty
- E-Procurement
- E-Logistics (za wyjątkiem UK)

### 2 Europa Środkowo-Wschodnia

- Platforma handlowa B2C (Ukraina)
- E-Logistics
- E-Procurement

### 3 Bliski Wschód/ inne państwa Europy Zachodniej

- Magento
- PIM
- Open Loyalty
- E-Procurement

# Podsumowanie głównych kierunków rozwoju segmentu E-biznes

1

Rozwój segmentu opieramy na **dynamicznie rosnącym rynku e-commerce** (lokalnym i globalnym)

2

Rozwijamy usługi z **całego łańcucha wartości e-commerce** wykorzystując zbudowaną dotychczas infrastrukturę magazynową i pozycję rynkową

3

Doświadczenie i skala biznesu umożliwia nam wsparcie naszych klientów nie tylko w sprzedaży ale również w zakupach (**pomagamy sprzedawać więcej oraz kupować taniej**)

4

Chcemy utrzymać obecny udział w rynku usług dla e-commerce **rosnąc w tempie nie niższym niż rynek handlu e-commerce**

5

Chcemy dywersyfikować rynki, na których działamy **organicznie rozwijając sprzedaż oraz szukając targetów akwizycyjnych**

**Niniejszy materiał został opracowany przez EY na zlecenie OEX S.A., jako podsumowanie prac realizowanych na podstawie umowy zawartej pomiędzy OEX S.A. i EY.**

**EY nie ponosi żadnej odpowiedzialności wobec jakichkolwiek stron trzecich, którym opracowany materiał zostanie przedstawiony lub, w których rękach może się znaleźć, a także nie ponosi żadnej odpowiedzialności za jakiegokolwiek decyzje podjęte na podstawie niniejszej prezentacji.**

EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

EY w Polsce jest Członkiem Globalnej Praktyki EY.

Nazwa EY odnosi się do firm członkowskich Ernst & Young Global Limited, z których każda stanowi osobny podmiot prawny. Ernst & Young Global Limited, brytyjska spółka z odpowiedzialnością ograniczoną do wysokości gwarancji (company limited by guarantee) nie świadczy usług na rzecz klientów.

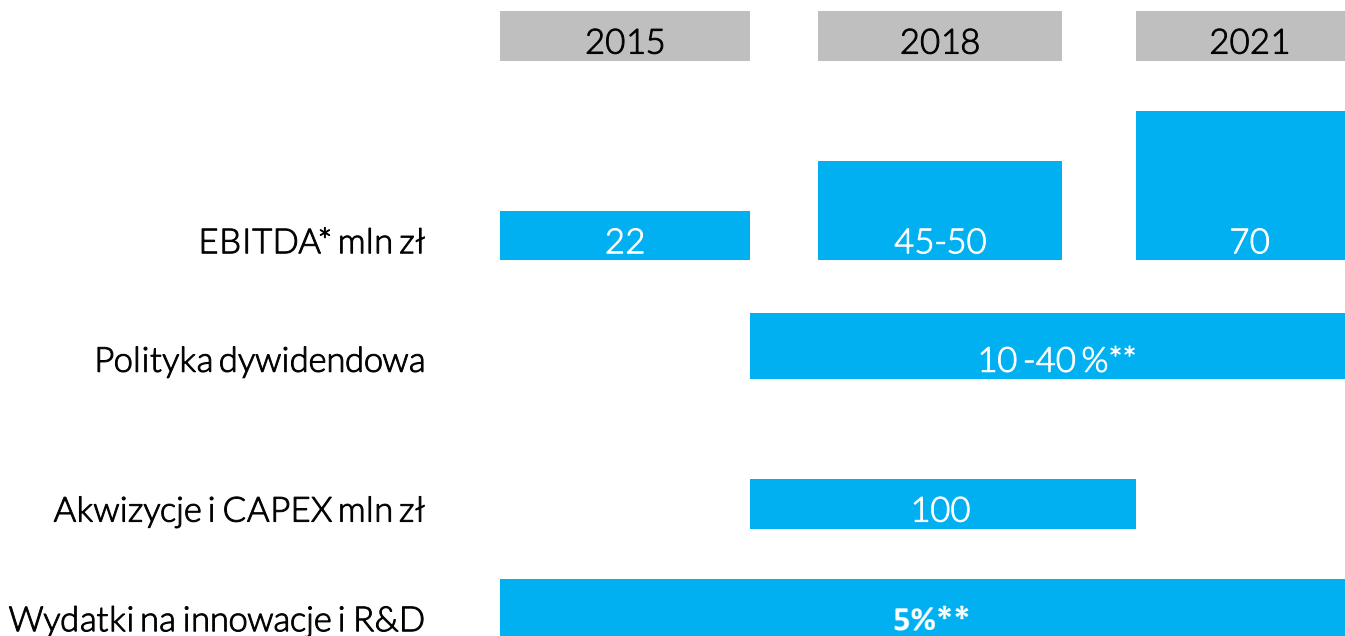
Aby uzyskać więcej informacji, wejdź na [www.ey.com/pl](http://www.ey.com/pl)

EY, Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa

© 2016 EYGM Limited.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

# Cele finansowe\*



\*Dotyczy Grupy OEX, wstępne szacunki OEX S.A., których wykonanie uzależnione jest między innymi od tempa wzrostu organicznego Grupy oraz realizacji przyszłych akwizycji

\*\*skonsolidowanego zysku netto przypadającego akcjonariuszom podmiotu dominującego



**BUSINESS  
SERVICES**

**Dziękujemy za  
uwagę.**

---

**OEX S.A.**

ul. Klimczaka 1

02-797 Warszawa

e-mail: sekretariat.zarząd@oex.pl

tel. +48 22 395 61 33

---