Sagittarius
strzelec

Nowa nazwa
Nowa strategia
Nowe oblicze

Advanced Distribution Solutions

ADS

Agenda

I. OBECNA SYTUACJA SPÓŁKI ADS

II. OTOCZENIE RYNKOWE

III. STRATEGIA SPÓŁKI

I. OBECNA SYTUACJA SPÓŁKI ADS

II. OTOCZENIE RYNKOWE

III. STRATEGIA SPÓŁKI

Nowe Władze Spółki

Prezes Zarządu – Krzysztof Bałanda

- Absolwent Politechniki Gdańskiej
- Szkolenia z zakresu organizacji i zarządzania w biznesie (INSEAD, The George Washington University, London School of Economics)
- Twórca strategii sprzedaży i dystrybucji w korporacjach międzynarodowych
- Odpowiedzialny za konsolidację, restrukturyzację oraz dystrybucję (3XP, LECH BW, Kompania Piwowarska, Animex S.A., Bosman B.S., Carlsberg S.A.)

Doświadczenie i kompetencje w obszarze rynku dystrybucji napojów

+

Doświadczenie i kompetencje w obszarze finansów

Rada Nadzorcza:

- **Michał Otto -** FinCo Group S.A.
- **Jarosław Kopyt -** FinCo Group S.A.
- **Rodryg Łobodda -** FinCo Group S.A.
- **Jerzy Bartosiewicz -** 4Fin Sp z o.o.
- **Grzegorz Leszczyński -** DM IDMSA

Advanced Distribution Solutions
ADS

IDMSA DOM MAKLERSKI

FinCo Group

I. OBECNA SYTUACJA SPÓŁKI ADS

II. OTOCZENIE RYNKOWE

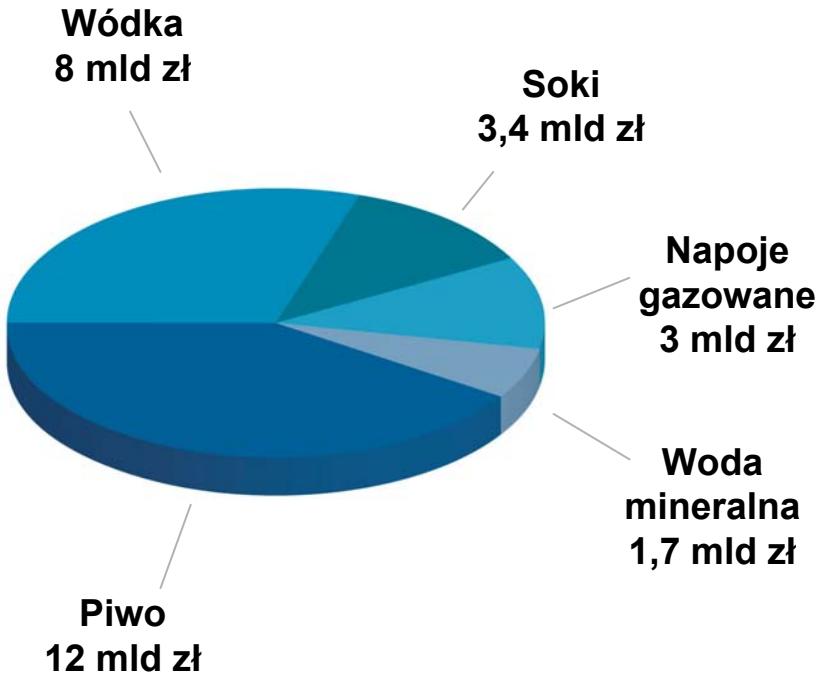
III. STARTEGIA SPÓŁKI

Rynek hurtowej dystrybucji FMCG

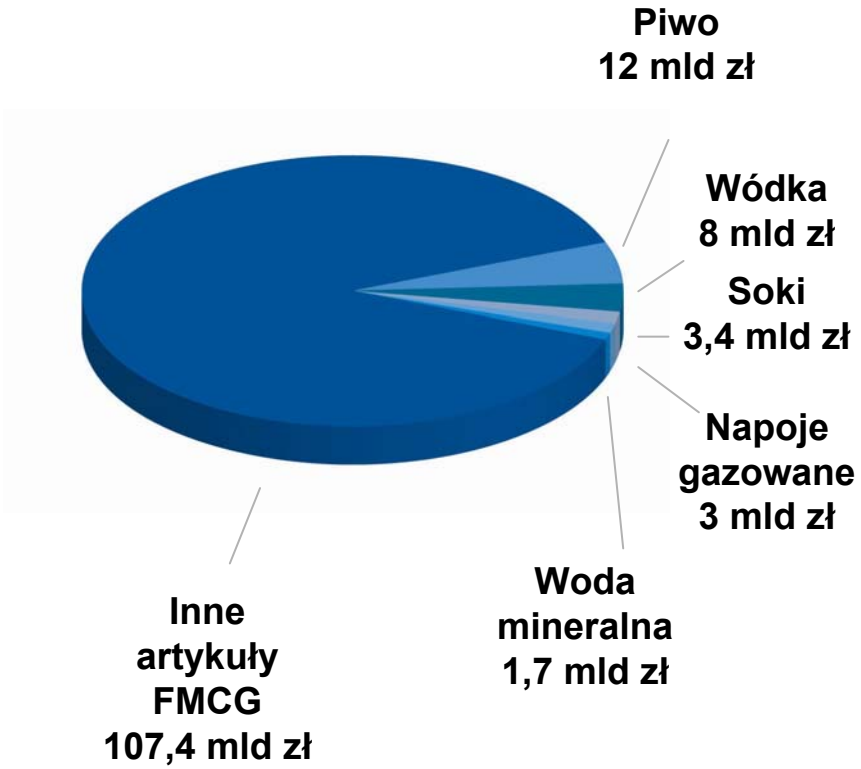
- 135,5 mld zł - wartość rynku FMCG w Polsce w 2005 r. (dane GfK Polonia)
- 3 - 4% rocznie – stabilny rozwój rynku w ostatnich latach
- 30 mld zł - wartość rynku dystrybucji piwa, napojów bezalkoholowych i alkoholi – docelowego rynku ADS

Podział rynku

Struktura rynku



Otoczenie rynkowe



Rynek hurtowej dystrybucji piwa, napojów alkoholowych i bezalkoholowych

- Utrzymująca się na stałym poziomie 110 000 liczba sklepów
- Nie odpowiadająca potrzebom rynku sieć dystrybucji
- Rozwój sieci sklepów krajowych: Bomi, Piotr i Paweł, Społem, Sieć 34, PSS, Lewiatan
- Nasilająca się konkurencja w handlu hurtowym
- Rozdrobnienie na rynku dystrybucji piwa i napojów
- Sukcesy konsolidacji w branży alkoholowej – CEDC, Sobieski Sp. z o.o., Ambra S.A.
- Postępująca konsolidacja hurtowego rynku spożywczego (liderzy: Eurocash, Eldorado)

I. OBECNA SYTUACJA SPÓŁKI ADS

II. OTOCZENIE RYNKOWE

III. STRATEGIA SPÓŁKI

Misja Spółki ADS

ZAPEWNIENIE SATYSFAKCJI DOSTAWCOM
I ODBIORCOM POPRZEZ ŚWIADCZENIE USŁUG
NA NAJWYŻSZYM ŚWIATOWYM POZIOMIE
PRZY UŻYCIU NOWOCZESNYCH NARZĘDZI
INFORMATYCZNYCH

Wizja Spółki ADS

ADS BĘDZIE LIDEREM
W DYSTRYBUCJI PIWA,
NAPOJÓW ALKOHOLOWYCH
I BEZALKOHOLOWYCH
ORAZ NAJBARDZIEJ
POSZUKIWANYM DOSTAWCĄ
NA RYNKU

Cele strategiczne Spółki ADS

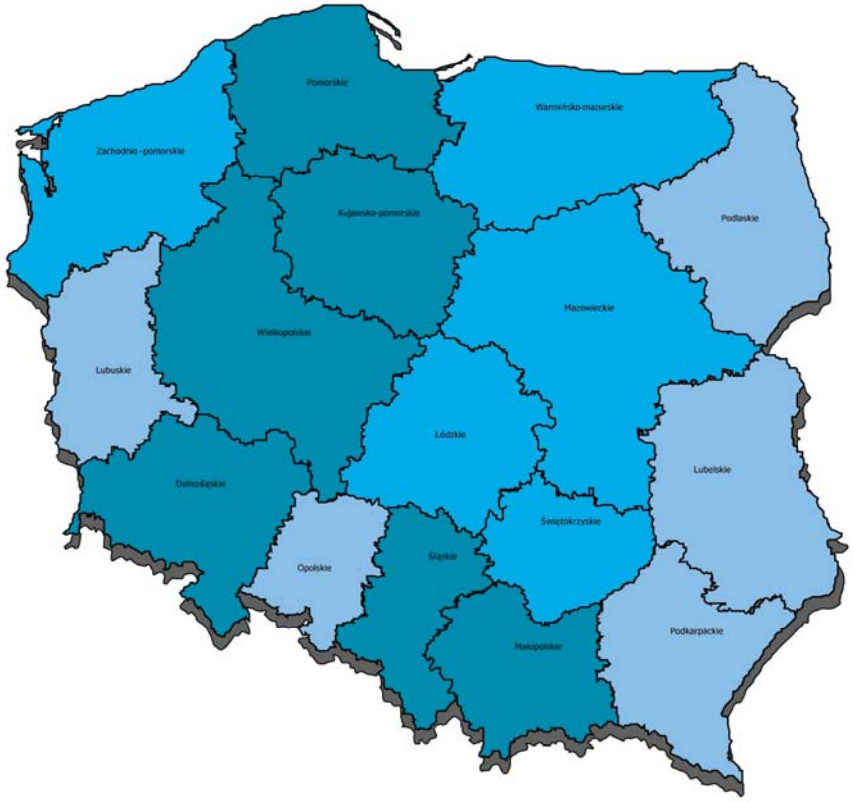
- Budowa największej na rynku ogólnopolskiej sieci dystrybucji hurtowej piwa, napojów bezalkoholowych i alkoholi.

- Przejęcie podmiotów, których łączna sprzedaż powinna osiągnąć 1,5 mld PLN na koniec 2009*.

- Budowa wartości firmy dla akcjonariuszy poprzez osiągnięcie rentowności operacyjnej docelowo na poziomie 3-4 %.

*informacja ta nie stanowi prognozy wyników w rozumieniu przepisów rynku kapitałowego

Budowa ogólnopolskiej sieci dystrybucji napojów bezalkoholowych i alkoholowych



Harmonogram rozwoju strategicznego

zakładany obszar działalności 2007
(podpisane umowy wstępne
- konsolidacja 6 podmiotów)

zakładany obszar działalności 2008
(prowadzone negocjacje
- konsolidacja 10 - 12 podmiotów)

zakładany obszar działalności 2009
(konsolidacja 12 - 14 podmiotów)

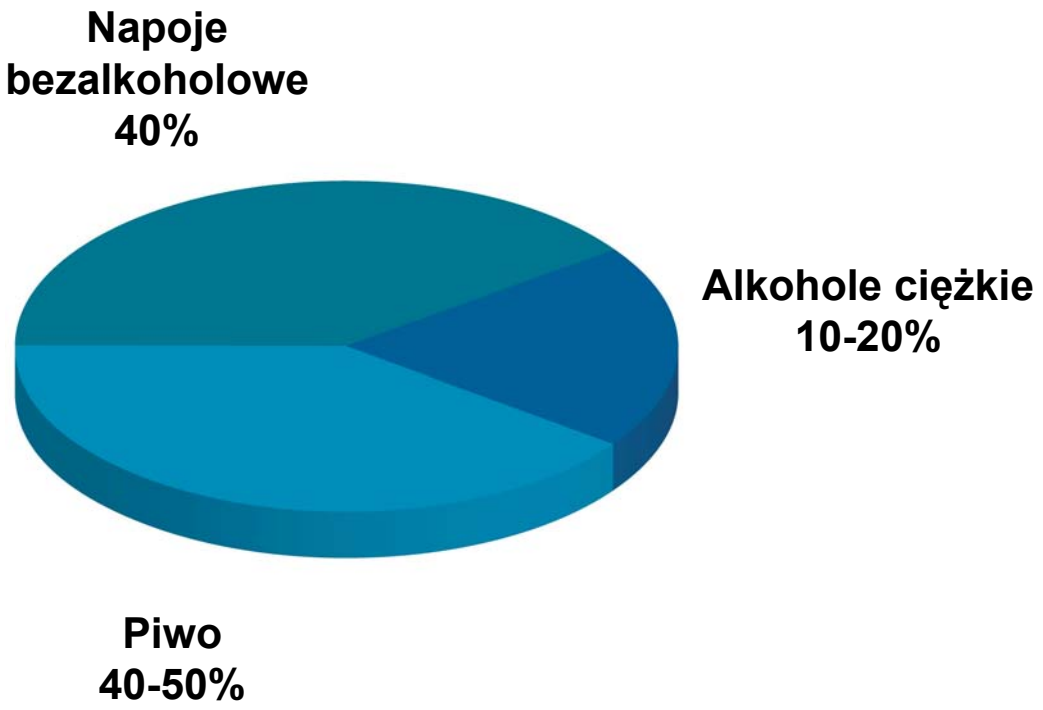
Przejmowanie i konsolidowanie lokalnych liderów

- Akwizycja 12 – 14 dystrybutorów napojów bezalkoholowych i alkoholi działających na rynkach lokalnych
- Konsolidacja i restrukturyzacja przejętych podmiotów
- Poszerzenie asortymentu nabywanych podmiotów
- Wzrost organiczny konsolidowanych spółek

Budowa ogólnopolskiej bazy kontrahentów

- Budowa ogólnopolskiej bazy kontrahentów:
- Obsługa około 12 000 – 15 000 sklepów usytuowanych wokół konsolidowanych podmiotów
- Rozwinięcie działalności na obszarach wiejskich, stanowiących zaplecze wielkich aglomeracji
- Podpisanie umów z sieciami lokalnymi, ponad lokalnymi i krajowymi
- Rozwinięcie współpracy z małymi, lokalnymi dystrybutorami w zakresie podhurtu

Zakładana struktura sprzedaży



Planowany wzrost zysku

Planowany wzrost zysku poprzez:

- Poszerzenie asortymentu oferowanych towarów
- Konsolidację – wykorzystanie synergii
- Restrukturyzację kosztów
- Optymalizację rynku
- Osiągnięcie przewagi konkurencyjnej i dodatkowych przychodów poprzez wprowadzenie nowych usług (usługi logistyczne, marchendising, usługi sprzedażowe, wprowadzanie nowych produktów na rynek)

Pozyskanie kapitału

- Emisja 102,7 mln akcji serii „I” z prawem poboru w drodze oferty publicznej

- Emisja 47,3 mln akcji serii „J” kierowana do właścicieli przejmowanych podmiotów - pozostaną oni w Spółce na stanowiskach regionalnych dyrektorów handlowych wspierając ją umiejętnościami znajomością rynku

Gdzie jesteśmy?

- Opracowana strategia
- **Podpisanie umów wstępnych** z sześcioma dystrybutorami
- Rozpoczęcie negocjacji z czterema kolejnymi celami do przejęcia
- Najbliższe planowane działania:
  - Podpisanie finalnych umów warunkowych z sześcioma dystrybutorami - do **05/03/07**
  - Zakończenie negocjacji z czterema podmiotami i podpisanie umów - do **20/03/07**
  - Zakończenie prac przygotowawczych i złożenie prospektu emisyjnego – przełom luty / marzec 2007

Gdzie jesteśmy?

Szacunkowy łączny potencjał przejmowanych podmiotów w roku 2006 (6 podmiotów, z którymi zawarto umowy przedwstępne)

- Blisko 280 mln PLN przychodu ze sprzedaży
- Ponad 6 mln PLN zysku operacyjnego
- Blisko 5 mln PLN zysku netto

Gdzie jesteśmy?

Szacunkowy łączny potencjał przejmowanych podmiotów w roku 2006 (10 podmiotów – dodatkowo 4 podmioty na najbardziej zaawansowanym etapie negocjacji)

- Ponad 680 mln PLN przychodu ze sprzedaży
- Blisko 15 mln PLN zysku operacyjnego
- Ponad 11 mln PLN zysku netto

Gdzie będziemy?

1. Właściciel i zarządca największej sieci dystrybucji na polskim rynku piwa i napojów bezalkoholowych.
2. Jedyny partner dla producentów świadczący całokształt usług w zakresie obsługi rynku.
3. Pionier nowoczesnej dystrybucji opartej na strategii pól i komunikacji rynkowej.

Zastrzeżenia prawne

- Niniejsza prezentacja poświęcona Strategii Spółki Sagittarius-Strzelec S.A. (Advanced Distribution Solutions S.A.) na lata 2007-2008 („Prezentacja") została przygotowana przez Sagittarius-Strzelec S.A. („Spółka"). Ani niniejsza Prezentacja, ani jakakolwiek jej kopia nie może być powielana, rozpowszechniana, ani przekazywana bezpośrednio lub pośrednio jakiejkolwiek osobie w jakimkolwiek celu bez wiedzy i zgody Spółki. Powielanie, rozpowszechnianie lub przekazywanie niniejszej Prezentacji jakimkolwiek osobom w innych jurysdykcjach może podlegać ograniczeniom prawnym, a osoby, do których może ona dotrzeć powinny zapoznać się z wszelkimi tego rodzaju ograniczeniami, oraz stosować się do nich. Nieprzestrzeganie tych ograniczeń może stanowić naruszenie obowiązującego prawa.

- Niniejsza Prezentacja nie przedstawia pełnego ani wyczerpującego obrazu Spółki, jej pozycji i perspektyw. Niniejsza Prezentacja, związane z nią slajdy oraz ich opisy mogą zawierać twierdzenia odnoszące się do przyszłości. Twierdzenia takie nie mogą być jednak rozumiane jako zapewnienia i prognozy Spółki, co do spodziewanych przyszłych wyników Spółki czy spółek jej grupy kapitałowej. Spółka przekazuje istotne fragmenty Strategii Sagittarius-Strzelec S.A., przedstawione zgodnie z najlepszą wiedzą Zarządu.

- W odniesieniu do wyczerpującego charakteru lub rzetelności informacji przedstawionych w niniejszej Prezentacji nie mogą być udzielone żadne zapewnienia ani oświadczenia. Ani Spółka, ani jej Akcjonariusze, podmioty zależne, doradcy lub przedstawiciele tych osób nie ponoszą żadnej odpowiedzialności z jakiegokolwiek powodu wynikającego z dowolnego wykorzystania niniejszej Prezentacji. Ponadto żadne informacje zawarte w niniejszej Prezentacji nie stanowią zobowiązania ani oświadczenia ze strony Spółki, jej udziałowców, podmiotów zależnych, doradców lub przedstawicieli takich osób.

- Niniejsza Prezentacja została sporządzona wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowi oferty kupna bądź sprzedaży ani oferty mającej na celu pozyskanie oferty kupna lub sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych, bądź instrumentów finansowych lub uczestnictwa w jakimkolwiek przedsięwzięciu handlowym. Niniejsza Prezentacja nie stanowi oferty ani zaproszenia do dokonania zakupu bądź zapisu na jakiekolwiek papiery wartościowe w dowolnej jurysdykcji i żadne postanowienia w niej zawarte nie mogą stanowić podstawy żadnej umowy, zobowiązania lub decyzji inwestycyjnej, ani też nie należy na niej polegać w związku z jakąkolwiek umową, zobowiązaniem lub decyzją inwestycyjną.

Sagittarius-Strzelec S.A.

ul. Pachońskiego 5, 31-223 Kraków
tel. (+48 12) 415 87 73
www.sagittarius-strzelec.com.pl

FinCo Group S.A.

Pl. Piłsudskiego 1, 00-078 Warszawa
tel. (+48 22) 523 66 30
www.fincogroup.pl

DM IDMSA

Mały Rynek 7, 31-041 Kraków
tel. (+48 12) 397 06 20
www.idmsa.pl

Niniejsza prezentacja ma wyłącznie charakter promocyjny.
Informacje o publicznej ofercie akcji zostaną opublikowane w prospekcie emisyjnym, dostępnym w wersji elektronicznej na stronach internetowych spółki pod adresem: www.sagittarius-strzelec.com.pl
oraz na stronie www Oferującego: www.idmsa.pl

Advanced Distribution Solutions
ADS