



Emisja akcji z prawem poboru serii I



Streszczenie

- Advanced Distribution Solutions jest spółką notowaną na WGPW, nie prowadzącą obecnie działalności operacyjnej.
- Nowa strategia spółki zakłada koncentrację działalności na rentownym i perspektywicznym sektorze dystrybucji piwa, alkoholu i napojów bezalkoholowych. Spółka zamierza osiągnąć potencjał sprzedaży na poziomie 1,5 mld zł w roku 2009.
- W celu realizacji strategii Spółka zamierza przejmować i łączyć działające na lokalnych rynkach podmioty. Dotychczas zostały zawarte umowy przejęcia sześciu przedsiębiorstw (Star Napoje Poznań, InterHurt Bydgoszcz, Nibres Słupsk, Danpol Jędrzychowice, MaxBeer Kraków oraz MagMar Racibórz). Trwają rozmowy z kolejnymi potencjalnymi celami akwizycji.
- Akcjonariusze finansowi oraz nowe władze Spółki stanowią gwarancję realizacji nowej strategii
- Aby sfinansować akwizycje ADS przeprowadza publiczną emisję 102,7 mln akcji serii I
- Aby zapewnić dalszy udział w działalności przejętych podmiotów ich dotychczasowych właścicieli Spółka zamierza przeprowadzić prywatną ofertę 55,3 mln akcji serii J.

2



Agenda

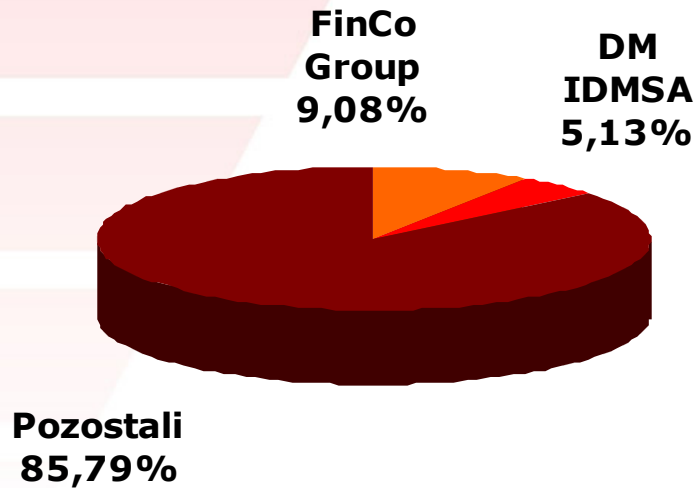
- I. Advanced Distribution Solutions SA
- II. Atrakcyjny rynek
- III. Strategia rozwoju
- IV. Publiczna oferta akcji



Advanced Distribution Solutions SA



Wsparcie finansowych akcjonariuszy instytucjonalnych



FinCo Group S.A.

Spółka doradcza świadcząca usługi z zakresu szeroko rozumianej bankowości inwestycyjnej, specjalizująca się w doradztwie strategicznym i transakcjach fuzji i przejęć oraz pozyskiwaniu finansowania na rynku publicznym i prywatnym.

DM IDMSA

Wiodący dom maklerski specjalizujący się m.in. w obszarze doradztwa finansowego, corporate finance, IPO, SPO, fuzjach i przejęciach.

Nowe standardy funkcjonowania Spółki

- Transparentność
- Nadzór właścicielski
- Wprowadzenie wysokich standardów w zakresie relacji inwestorskich
- Know-how w obszarze corporate finance
- Doświadczenie w realizacji transakcji przejęć



Profesjonalny Zarząd

Krzysztof Bałanda – Prezes Zarządu

Twórca strategii sprzedaży i dystrybucji w korporacjach międzynarodowych.

Od 1991 r. na wysokich stanowiskach menedżerskich odpowiadając za konsolidację, restrukturyzację oraz dystrybucję (m.in. Prezes Zarządu 3XP, Dyrektor Sprzedaży w LECH BW i Kompania Piwowarska, Krajowy Dyrektor Sprzedaży i Dystrybucji Animex S.A., Wiceprezes Zarządu Bosman B.S., Krajowy Dyrektor Sprzedaży Carlsberg Polska).

Dariusz Michalski – Członek Zarządu ds. Zasobów Ludzkich i Organizacji

Posiada 16-letnie doświadczenie w obszarze marketingu i sprzedaży oraz zarządzania zdobyte na wysokich stanowiskach menedżerskich (m.in. Dyrektor Marketingu R.J.R Tobacco Poland, Dyrektor Marketingu, Dyrektor Generalny Seagram Polska, Prezes Zarządu Volvo Auto Polska).

Łukasz Wójcik – Członek Zarządu

Oddelegowany do pełnienia funkcji Prezesa Zarządu Wytwórni Wody Źródlanej Połczyn Zdrój S.A.



Nowe oblicze Spółki

- Koncentracja działalności na najbardziej rentownym i perspektywicznym obszarze rynku.
- Nowy Zarząd, Rada Nadzorcza i Akcjonariusze finansowi są gwarantem realizacji strategii.
- Nowa nazwa Spółki – Advanced Distribution Solutions S.A. / ADS S.A.



Cel strategiczny



**Jedyny ogólnopolski, wiodący niezależny dystrybutor
piwa, napojów bezalkoholowych i alkoholi
zamierzający osiągnąć potencjał sprzedaży
na poziomie 1,5 mld zł na koniec 2009 roku**



Zmiana profilu działalności



Koncentracja na dystrybucji piwa, napojów bezalkoholowych i alkoholi

- Największa sieć dystrybucji na polskim rynku - ogólnopolski zasięg
- Wyspecjalizowane usługi dystrybucyjne, wsparcie sprzedaży
- Kompleksowość oferty (niezależny charakter działania)



**Preferowany partner
producentów**



**Preferowany dostawca
sieci detalicznych**



Atrakcyjny rynek

10

- wartość rynku FMCG w Polsce*: **115,5 mld zł**
- wartość rynku dystrybucji piwa, napojów bezalkoholowych i alkoholi (docelowego rynku ADS) – **ok. 28 mld zł**
- prognozowany potencjał wzrostu rynku piwa i napojów: **4-5%** rocznie

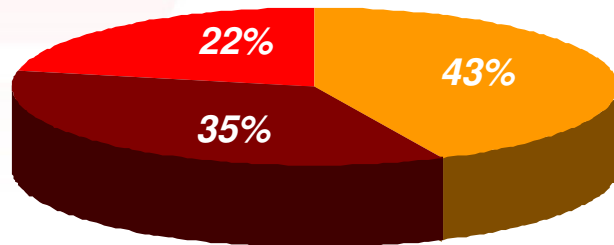
*dane za 2005 r., GfK Polonia

11



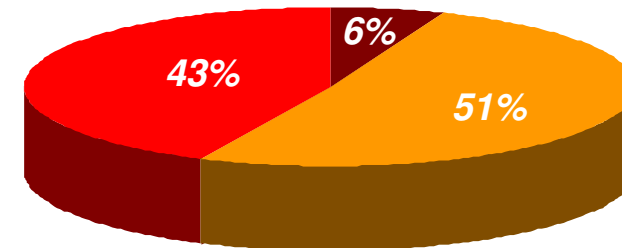
Struktura rynku

Struktura rynku napojów bezalkoholowych* w 2005 r.



- Soki, nektary i napoje niegazowane
- Napoje gazowane
- Woda konfekcjonowana

Struktura rynku napojów alkoholowych** w 2005 r.



- Wino
- Piwo
- Wyroby spirytusowe

* Źródło: Rzeczpospolita, 13 kwietnia 2006 r.; ** GUS



Otoczenie rynkowe

Rynek napojów alkoholowych i bezalkoholowych

Postępująca konsolidacja producentów

Rozdrobniona struktura rynku dystrybucji, lokalny charakter
(ok. 1000 hurtowni)

Postępująca konsolidacja rynku detalicznego



Zapotrzebowanie na wysokiej jakości usługi dystrybucyjne na skalę ogólnopolską



Konsolidacja branży dystrybucji alkoholi ciężkich i napojów bezalkoholowych
(CEDC, Sobieski, Ambra, Hoop)

Postępująca konsolidacja hurtowego rynku spożywczego (liderzy: Eurocash, Emperia, Rabat Pomorze)

Konsolidacja branży produkcji spożywczej (Pamapol, Mispol, Jutrzenka)

13



Strategia rozwoju



Wizja Spółki

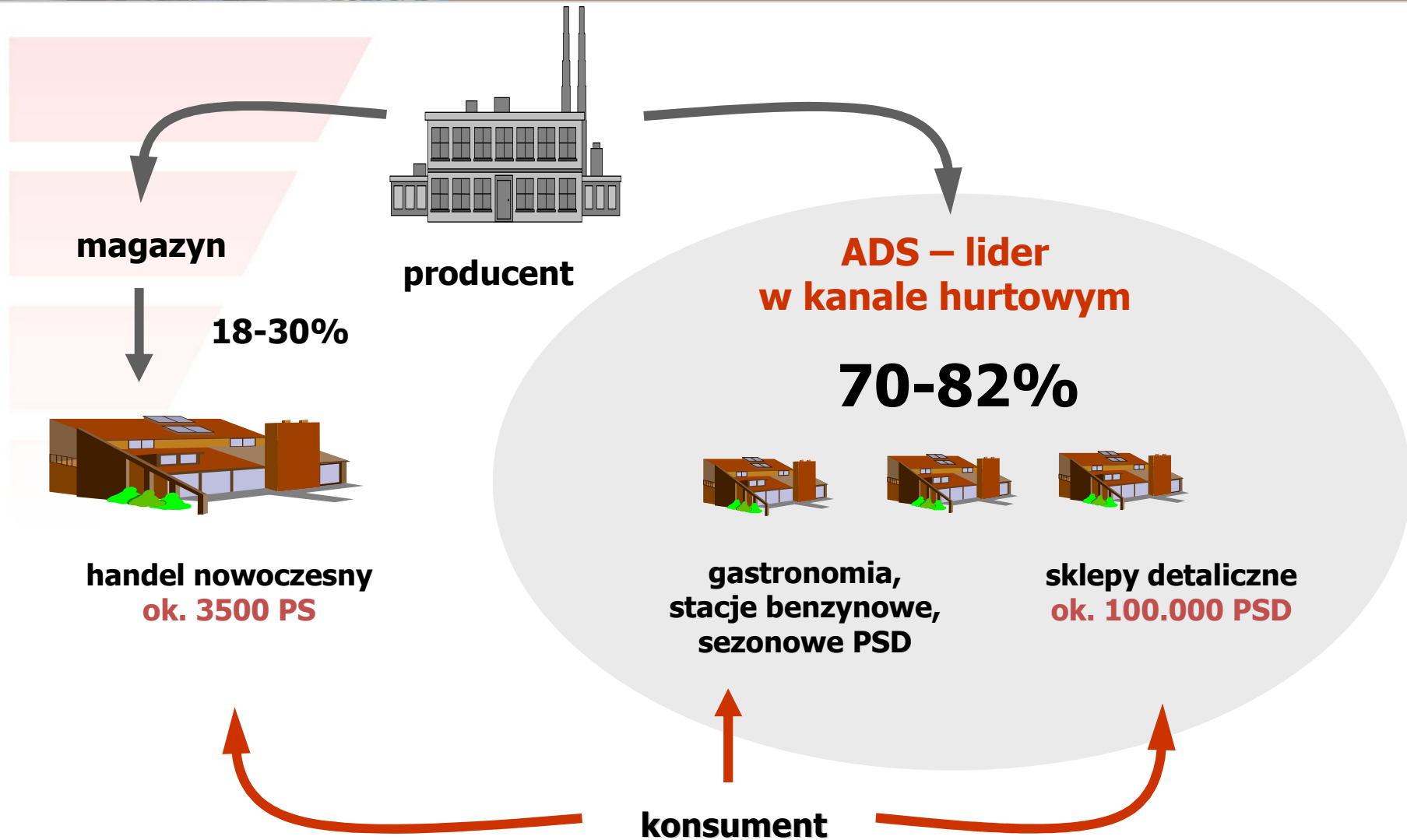
Lider w dystrybucji piwa,
napojów alkoholowych
i bezalkoholowych
oraz najbardziej poszukiwany
dostawca na rynku



15



Wizja Spółki





Cele i strategia

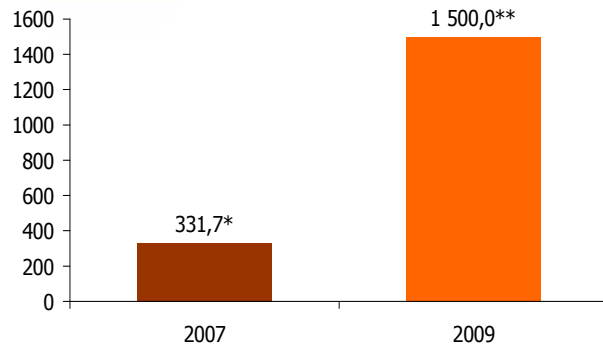
Prognoza na 2007*

- Przychody – 331,7 mln zł
- Rentowność operacyjna – 1,6%
- Liczba podmiotów - 6

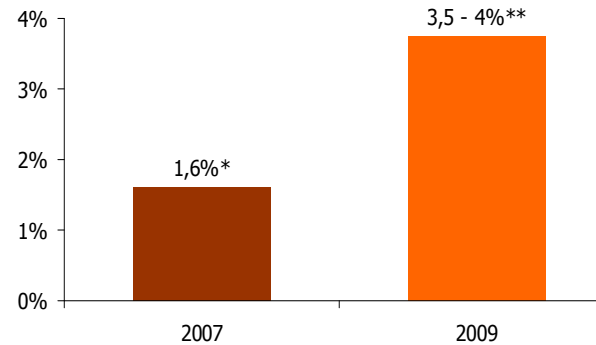
Cele na koniec 2009 roku**:

- Przychody – 1 500 mln zł
- Rentowność operacyjna – 3,5% - 4%
- Akwizycja kolejnych 4 do 10 podmiotów; łącznie 10 do 16 podmiotów

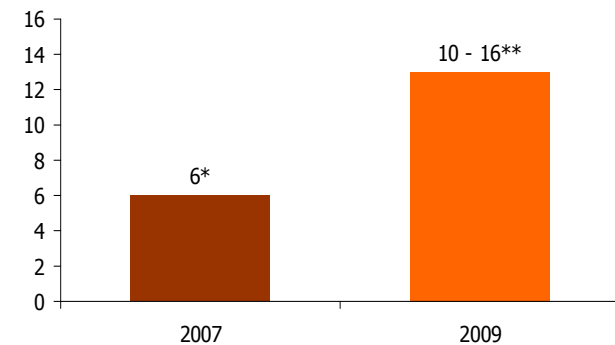
Przychody (w mln zł)



Rentowność operacyjna



Liczba podmiotów



* prognoza finansowa ADS zawarta w prospekcie emisyjnym (na bazie 6 przejętych podmiotów)

** szacunek doradcy Spółki, nie stanowi prognozy Zarządu ADS



Konsolidacja podmiotów z branży dystrybucyjnej:

- **Star Napoje Poznań Sp. z o.o.** - Rejonem działania Star Napoje jest woj. wielkopolskie. Oferta towarowa Star Napoje obejmuje wody mineralne, piwo, napoje bezalkoholowe, soki, wina oraz inne napoje np. napoje energetyzujące.
- **Nibres Lubomir Serbin** - Obszar działania Nibres obejmuje woj. pomorskie i zachodnio-pomorskie. Asortyment hurtowni obejmuje piwo, wódkę, napoje bezalkoholowe, wina owocowe i gronowe oraz wody.
- **Inter Hurt Sp. z o.o.** - Rejon działania Inter-Hurt obejmuje województwo kujawsko-pomorskie. Oferta towarowa Inter-Hurt obejmuje: piwo, wody mineralne, napoje bezalkoholowe, wina gronowe i owocowe oraz soki.
- **Danpol Bis Sp. z o.o.** - Rejon działania Danpolu obejmuje woj. dolnośląskie i woj. lubuskie. Oferta towarowa Spółki obejmuje piwo, napoje bezalkoholowe, wody mineralne oraz wino.
- **Max-Beer Strzelec S.A.** - Spółka prowadzi sprzedaż hurtową piwa i napojów bezalkoholowych. Obszar działalności Spółki obejmuje Kraków i okolice. Asortyment obejmuje piwo, wody i soki oraz wina.
- **Mag-Mar SP. j.** - Rejon działania Mag-Mar obejmuje 10 powiatów w woj. śląskim i opolskim. Oferta towarowa hurtowni obejmuje piwo, napoje bezalkoholowe, wódkę oraz wino.



Podstawowe dane finansowe przejętych podmiotów

Spółka	Przychody	Zysk netto	Aktywa trwałe	Aktywa obrotowe
	1.01-31.12.2006	1.01-31.12.2006	31.12.2006	31.12.2006
	tys. zł			
STAR-NAPOJE Poznań Sp. z o.o.	89 281,2	1 252,5	6 415,3	10 619,8
NIBRES Lubomir Serbin	57 660,2	489,1	1 524,1	7 856,2
INTER HURT Sp. z o.o.	50 002,7	1 758,3	1 884,1	7 267,7
Danpol BIS Sp. z o.o.	34 649,3	339,8	1 130,3	5 884,2
MAX-BEER- STRZELEC SA	24 219,6	249,0	1 412,0	2 753,4
Mag- Mar Sp. j.	20 280,1	865,8	1 437,6	3 001,5
Razem	276 093,1	4 954,5	13 803,4	37 382,8



Cele i strategia

Cel:

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

Strategia:

- przejmowanie, konsolidacja i restrukturyzacja lokalnych liderów
- koncentracja na wysokiej efektywności struktury organizacyjnej (optymalizacja i standaryzacja procesów w oddziałach, elektroniczny system wsparcia sprzedaży i zarządzania)
- zaangażowanie dotychczasowych właścicieli w działalność operacyjną
 - na stanowiskach dyrektorów regionalnych, odpowiedzialnych za funkcjonowanie oddziałów w poszczególnych regionach
- wzrost organiczny konsolidowanych spółek

20



Cel:

Osiągnięcie poziomu 20-25% pokrycia numerycznego rynku przy ogólnopolskim zasięgu prowadzonej działalności

Strategia:

- obsługa ok. **15 000 - 20 000** sklepów usytuowanych w miejscach lokalizacji konsolidowanych podmiotów (koniec 2009 r.)
- podpisanie kompleksowych umów z sieciami krajowymi o charakterze ponadlokalnym, regionalnym i krajowym (Bomi, Sieć 34, PSS, Lewiatan, Piotr i Paweł, Rabat, etc.)
- współpraca z małymi, lokalnymi dystrybutorami (podhurt), objęta wyłącznością - dostarczanie towarów na terenach nie objętych siecią dystrybucji ADS
- rozwinięcie działalności na obszarach wiejskich - zapleczach wielkich aglomeracji (ok. **3 000 - 5 000** sklepów)



Cele i strategia

Cel:

Budowa wartości firmy dla akcjonariuszy poprzez osiągnięcie rentowności operacyjnej docelowo na poziomie 3,5-4%

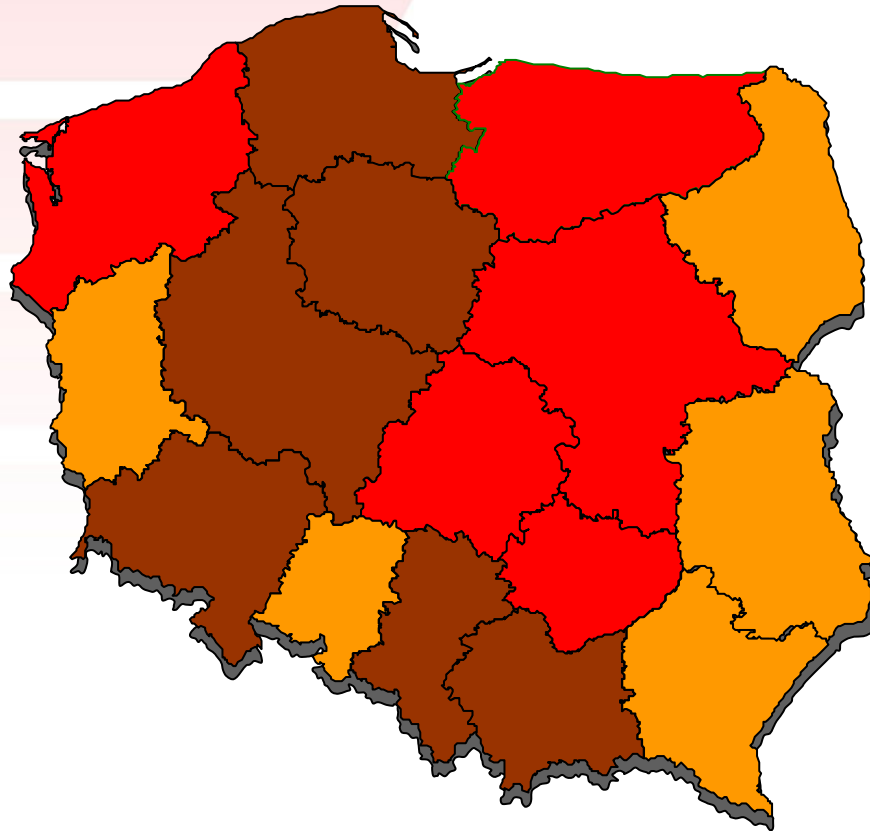
Strategia:

- **pełna konsolidacja każdego z przejmowanych podmiotów** w ciągu roku od przejęcia – restrukturyzacja kosztów i wykorzystanie efektu synergii **(1 – 1,5%)**
- **właściwy dobór portfela oferowanych marek:** koncentracja na poszukiwanych na rynku, wysoko marżowych produktach, poszerzenie asortymentu sprzedaży przejmowanych podmiotów **(0,1 – 0,3%)**
- **rozszerzenie oferty usług dla producentów** - wspomaganie sprzedaży, merchandising, category management, wprowadzenie nowych produktów na rynek **(0,4 – 0,6%)**

22



Zasięg działalności



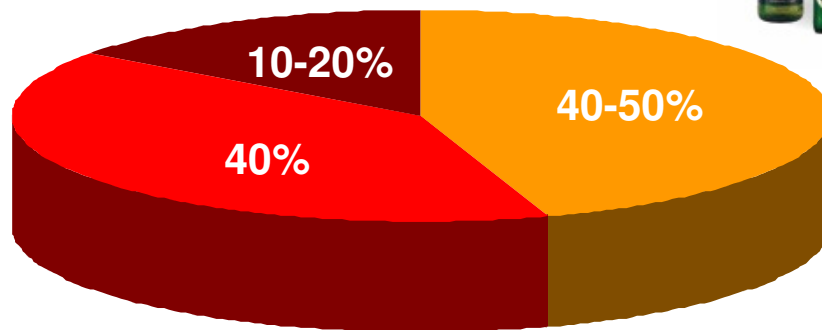
zakładany obszar działalności w 2007 r.
(podpisane finalne umowy warunkowe
- konsolidacja 6 podmiotów)



obszary działania podmiotów,
z którymi prowadzone są rozmowy



Zakładana struktura sprzedaży



- Alkohole ciężkie
- Piwo
- Napoje bezalkoholowe



- Emisja 102,7 mln akcji serii „I” z prawem poboru w drodze oferty publicznej
- Emisja 55,3 mln akcji serii „J” kierowana głównie do właścicieli przejmowanych podmiotów
- Finansowanie dłużne
- Wewnętrzne źródła finansowania



Publiczna oferta akcji



Planowane wpływy netto z emisji: **109 mln zł**

Przeznaczenie środków z emisji:

- Przejęcie 6 podmiotów zajmujących się dystrybucją piwa i napojów bezalkoholowych w 2007 roku - **78,85 mln zł**
- Dofinansowanie kapitału obrotowego w celu rozszerzenia asortymentu produktów oferowanych przez przejmowane podmioty - **10 mln zł**
- Zakup i zaimplementowanie zintegrowanego systemu zarządzania finansami, sprzedażą i dystrybucją - **3 mln zł**
- Redukcja lub spłata zobowiązań przejętych podmiotów - **3 mln zł**
- Kolejne akwizycje - **14,15 mln zł**



Konstrukcja emisji

Emisja 102,7 mln akcji serii „I” z prawem poboru

Cena emisyjna: **1,18 zł**

Dzień ustalenia prawa poboru: 28 lutego 2007 r.

Struktura prawa poboru: **1:2**

Harmonogram emisji:

17-23 lipca	Notowanie praw poboru
24-26 lipca	Zapisy podstawowe oraz dodatkowe w wykonaniu prawa poboru
6 sierpnia	Planowany przydział akcji w wykonaniu prawa poboru
6–14 sierpnia	Przyjmowanie zapisów na Akcje Oferowane nieobjęte w ramach wykonywania prawa poboru
16 sierpnia	Przydział Akcji Oferowanych nie objętych w ramach wykonania prawa poboru

28



Zastrzeżenia prawne

- Niniejsza prezentacja poświęcona Strategii Spółki Advanced Distribution Solutions S.A. na lata 2007-2009 („Prezentacja”) została przygotowana przez ADS S.A. („Spółka”). Ani niniejsza Prezentacja, ani jakakolwiek jej kopia nie może być powielana, rozpowszechniana, ani przekazywana bezpośrednio lub pośrednio jakiegokolwiek osobie w jakimkolwiek celu bez wiedzy i zgody Spółki. Powielanie, rozpowszechnianie lub przekazywanie niniejszej Prezentacji jakiegokolwiek 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 ADS 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 jakiegokolwiek 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.



ADVANCED
DISTRIBUTION
SOLUTIONS SA

ADVANCED DISTRIBUTION SOLUTION S.A.
ul. Pachońskiego 5, 31-223 Kraków
tel. (+48 12) 415 87 73
www.ads-sa.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.ads-sa.com.pl oraz na stronie www.Oferujacego.com: www.idmsa.pl

30