Спиди АД: Уникална Инвестиционна Възможност

ВТОРИЧНО ПРЕДЛАГАНЕ НА АКЦИИ

ноември 2012 г.

Въведение

Кои сме ние

- Предприемачи с над 20г. опит, постигнали успехи в проектите си
- Мениджърски екип от утвърдени професионалисти
- Хора, които уважават партньорите си и споделят успеха си

Защо излизаме на капиталовия пазар?

- Търсим нови партньори, с които постепенно да изградим доверие
- Кризата ускори възможностите да се продават ефективни решения
- Потенциал за финансиране на бъдеща експанзия

Какво предлагаме на инвеститорите

- Растяща и рентабилна компания
- Потенциал за висок ръст в бъдеще, в резултат на инвестиции в ефективност и развиването на нови продукти
- Стабилна дивидентна политика
- Компания, която е цел на стратегическите инвеститори в Европа

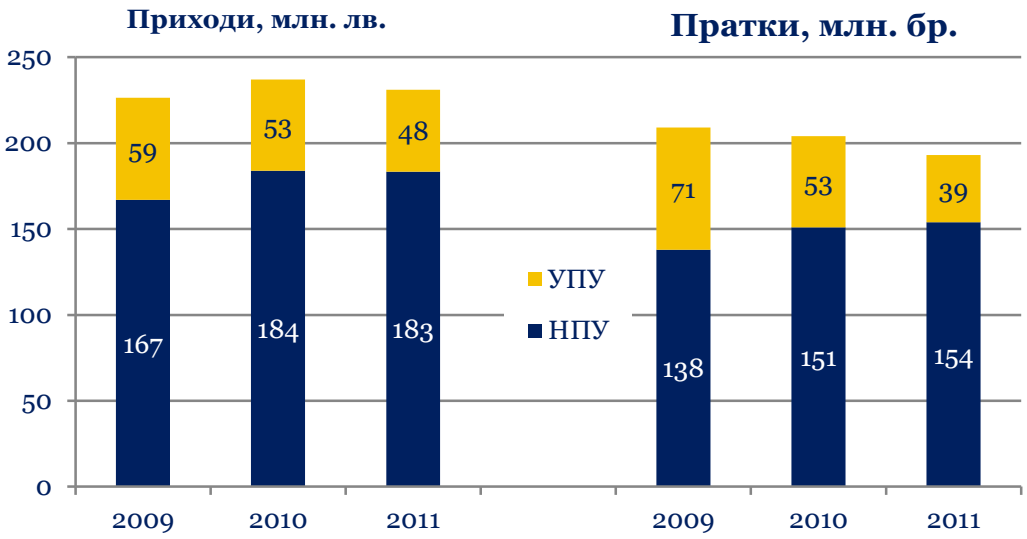
Основни акценти

- **Пазарен лидер в бързорастящ пазар**
  - Най-голямата компания за куриерски услуги в страната с пазарен дял от 37%
  - Стратегия, фокусирана върху най-големия и перспективен сегмент – бизнес клиентите
  - Логистична мрежа, покриваща цялата страна, обслужваща над 400 000 клиента

- **Бизнес модел, базиран на иновации и ефективност**
  - Най-развитата технологична инфраструктура в страната
  - Ефективна система за управление на персонала
  - Качество на услугата от 99,6%, надхвърлящи стандарта в индустрията

- **Органичен растеж, съчетан с подобряване на рентабилността**
  - За периода 2009 г. – 2012 г. продажбите нарастват с 50%, а чистата печалба с 400%
  - Генериране на силен свободен паричен поток, позволяващ разпределянето на основната част от печалбата като дивидент
  - За последните 4 години ROE е средно 60%

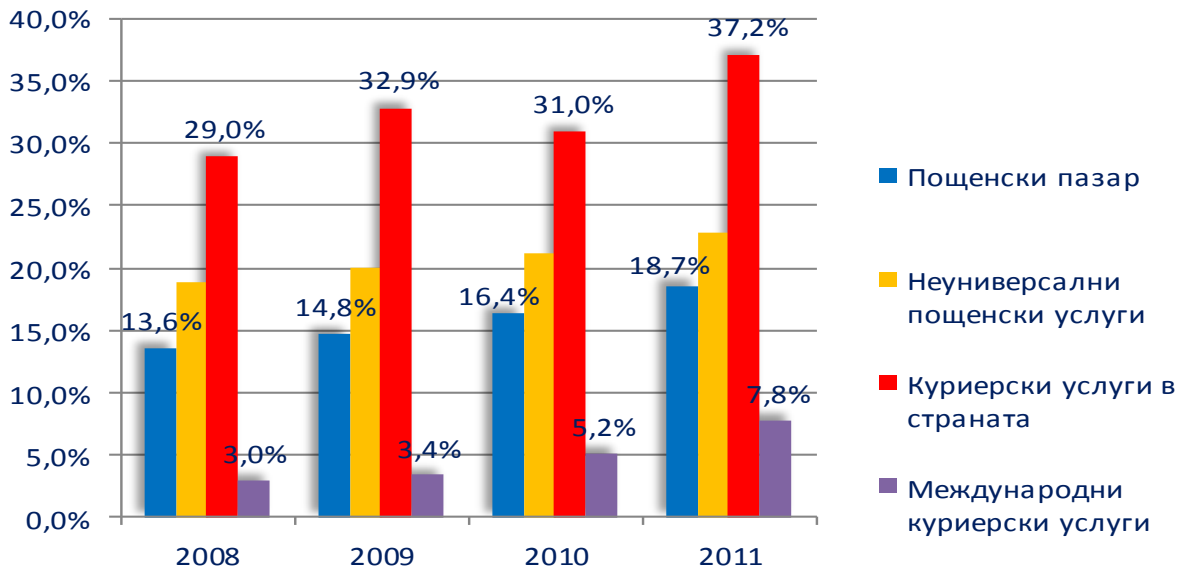
Куриерските услуги в динамично развитие



- През 2011 г. в страната са превозени 193 млн. пратки за 231 млн. лв., като спадът в универсалната пощенска услуга (УПУ) се компенсира от ръста в куриерските услуги
- През 2011 г. куриерски услуги предоставят 67 оператора, но най-големите 15 оператора формират 93% от приходите
- 74% от приходите от куриерските услуги се формират в страната и над 80% от бизнес клиенти
- Спиди оперира в най-големия и най-бързоразвиващия се пазарен сегмент

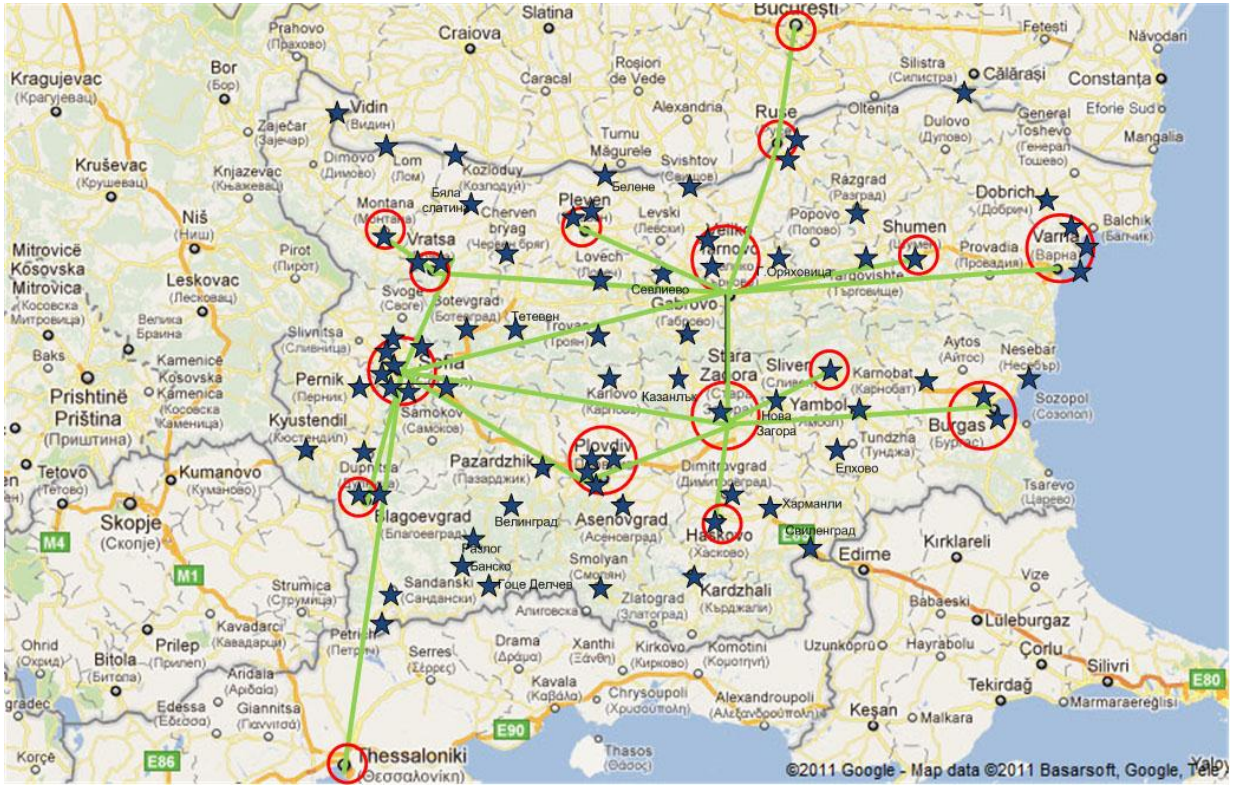
Водеща пазарна позиция

Дялове на Спиди в пазара по сегменти



- Спиди АД е най-големият частен оператор на пощенски услуги с 19% дял от целия пазар и 37% дял в куриерските услуги в страната
- Ръстът на компанията надвишава този на сектора и непрекъснато увеличава пазарния си дял
- Основният конкурент е Еконт, който има пазарен дял, близък до този на Спиди и силни позиции при малките пратки
- Международните компании като TNT и DHL генерират своите приходи основно от международен въздушен транспорт, които имат малък дял в приходите на Спиди

Бързина и покритие на логистичната система



- Логистиката е организирана в 6 сортировъчни центъра и 84 офиса, които са разположени в 55 града и покриват 100% от територията на страната
- Компанията разполага със собствен парк от над 500 транспортни средства (средна възраст от 4г.) от пикапи, микробуси и камиони с товарно тегло от 1.5 до 23 тона
- Логистичната схема осигурява бърза обработка и ниски разходи на 7 млн. пратки на 400 хил. клиента с високо качество на услугите - 99,6% успешен разнос на пратките

Силно развита технологично компания

- **Най-развита IT инфраструктура на куриерския пазар в България**
  - VPN свързващ всички офиси на Спиди с високо ниво на сигурност
  - Cisco базирана мрежова инфраструктура, която позволява висока независимост от локалните интернет доставчици
  - Интегрирана система за управление и контрол на гласовата комуникация
- **Спиди развива собствен оперативен софтуер** (интегрира работата на няколко системи в реално време)
- **Внедрени са Motorola Symbol Pocket PCs** (куриерите процесират всеки пакет и адрес (данните се трансферират автоматично през GPRS между централната база данни и устройството на куриера) при повишена с 30% производителност).
- **Налична информация за събиране и доставяне на пратки в реално време**
- **GPS проследимост и наблюдение на транспортния парк в реално време** (оптимизира маршрутите и разходите за гориво и поддръжка)
- **SMS нотификации информират клиентите при различните услуги** (наложени платежи, фиксирани времена за доставка, промяна на времето за доставка и др.)

Опитен и мотивиран мениджърски екип

Валери Мектупчиян

(Предприемач и мениджър с 20г. опит)

Данаил Данаилов

(Private equity 12г.)

Георги Глогов

(Предприемач и мениджър с 20г. опит)

Оперативен	Продажби	Финанси	Човешки ресурси	ИТ	Логистика
Алекс Петков 13г. в DHL	**Светослава Дичева** 7г. в Спиди	**Аспарух Бонев** 2г.в PWC, 7г.в Спиди	**Авак Терзиян** 4г. в Unilever, 5г. DHL	**Сребрина Аначкова** 5г. в Уникредит	**Георги Ганчовски** 10г. в Спиди

Комбинация от конкурентни предимства

- **Ефективен транспортен модел, позволяващ бързина и максимално покритие**
- **Вътрешно развита оперативна система, базирана на модерни технологии, която гарантира висока производителност и гъвкавост**
- **Обучен и мотивиран персонал на всички нива в организацията**
- **Използването на малък брой подизпълнители (10%) осигурява контрол върху качеството и стабилност на услугата**
- **Партньорство с DPD – най-голямата мрежа за наземен транспорт в Европа**

Сертификат по ISO 9001:2008

Стратегия на стабилен растеж

❑ Фокус върху бизнес клиентите

- Поддръжка на изграденото високо ниво на премиум услугите от врата до врата - експресните пакетни в страната и международни (Europe road) услуги
- Развитие на нови транспортни услуги, насочени към нуждата на клиентите ни качествено да аутсорсват и по-големите си пратки в стандарта на палета
- Разширяване на мрежата от офиси

❑ Регионално разрастване чрез придобиване в съседни страни

- Румънският пазар е основен приоритет

❑ Фактори за растеж

- Ръст на пазара в обем и цена – изпреварващ ръст спрямо икономиката, а цените са по-ниски с 25-40% от тези в съседните държави
- Развиване на международните куриерски услуги с DPD (част от един от най-големите оператори в Европа – La Poste)
- Кризата създава възможности – необходимостта от оптимизиране на разходите кара компаниите да използват външен транспорт за доставките си
- Доразвиването на уеб-базирани продукти, които ще позволят снижаване на разходите и предлагането на нови услуги
- Дългосрочен потенциал с развитието на електронната търговия

Отлични финансови показатели

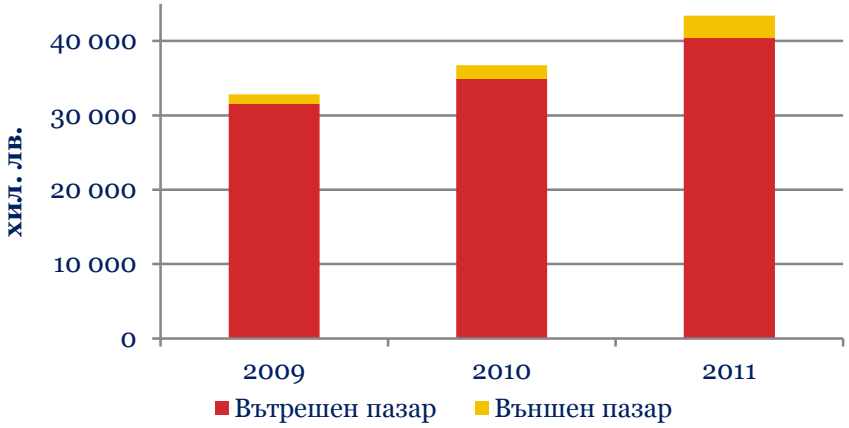
	2009	2010	2011	9м 2011	9м 2012
Приходи от основна дейност, х. лв.	33 286	37 103	43 477	31 700	37 025
Ръст, %	-2,3%	11,5%	17,2%		16,8%
Брой пратки	4 922	5 597	6 502	4 535	5 382
Ръст, %	2,7%	13,7%	16,2%		18,7%
EBITDA маржин	16,3%	18,5%	19,9%	29,5%	32,4%
Рентабилност на печалбата	4,3%	8,4%	12,8%	22,8%	25,0%
ROE	25%	51%	75%		
Ликвидност	1,06	1,37	1,43		1,6
Собствен капитал / Лихвен дълг	0,83	1,66	1,86		1,7

- Спрямо 2009 г. приходите от услуги нарастват с 50%, а печалбата се увеличава 5 пъти
- Повишената рентабилност се дължи на повишената производителност на персонала и по-добро управление на транспорта
- Това позволява:
  - Да се подобрят ценовите предложения за клиентите
  - Да се увеличи средното възнаграждение на зает с 35%
  - Да се компенсира значителния скок в цените на горивата

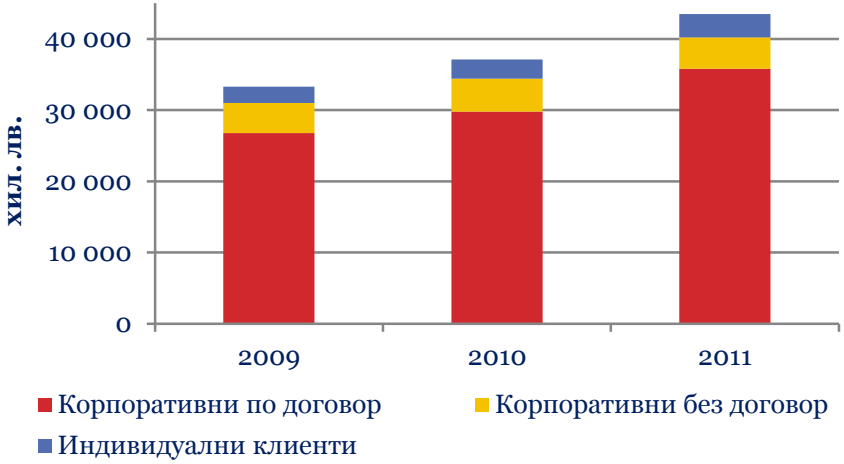
* Данните за 2009 г. и 2010 г. са проформа консолидирани отчети. За 9м 2012 г. отчетът е неодитиран.

Структура на приходите

Структурата на приходите по пазари



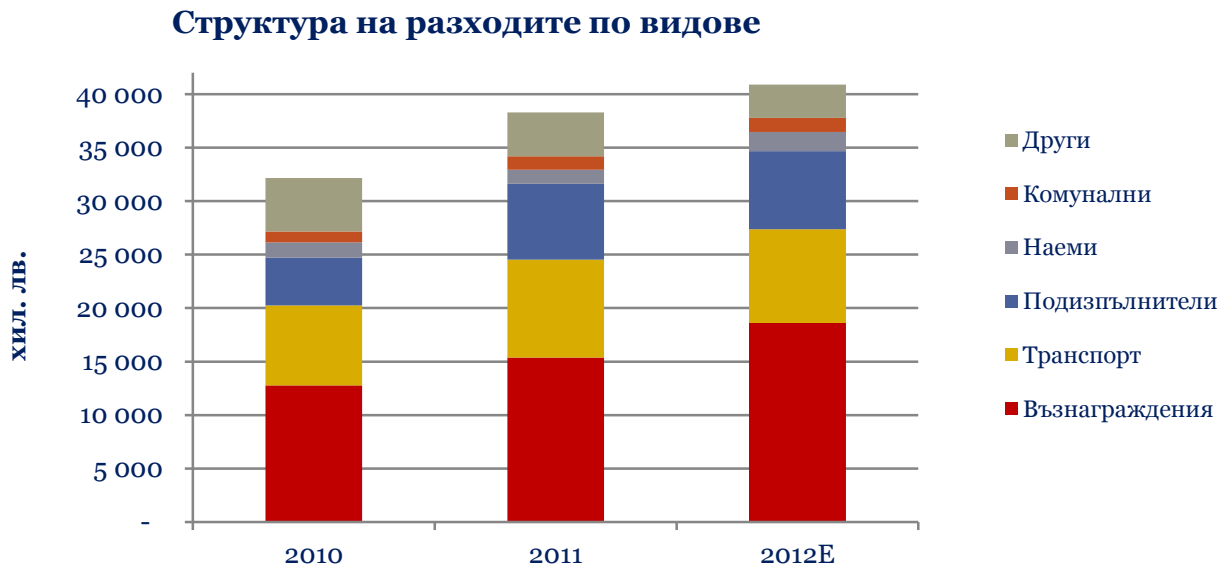
Структура на приходите по клиенти



- Дейността на Спиди е фокусирана – куриерски услуги за корпоративни клиенти в страната
- Външният пазар осигурява 8% от оперативните приходи, като този дял се удвоява за последните 3 години
- Над 82% от приходите се формират от корпоративни клиенти, основно от такива по договор
- Международните доставки и палетите се увеличават почти 3 пъти спрямо 2009 г. и имат значително влияние върху динамиката на приходите

* Данните за 2009 г. и 2010 г. са проформа консолидирани отчети. За 9м 2012 г. отчетът е неодитиран.

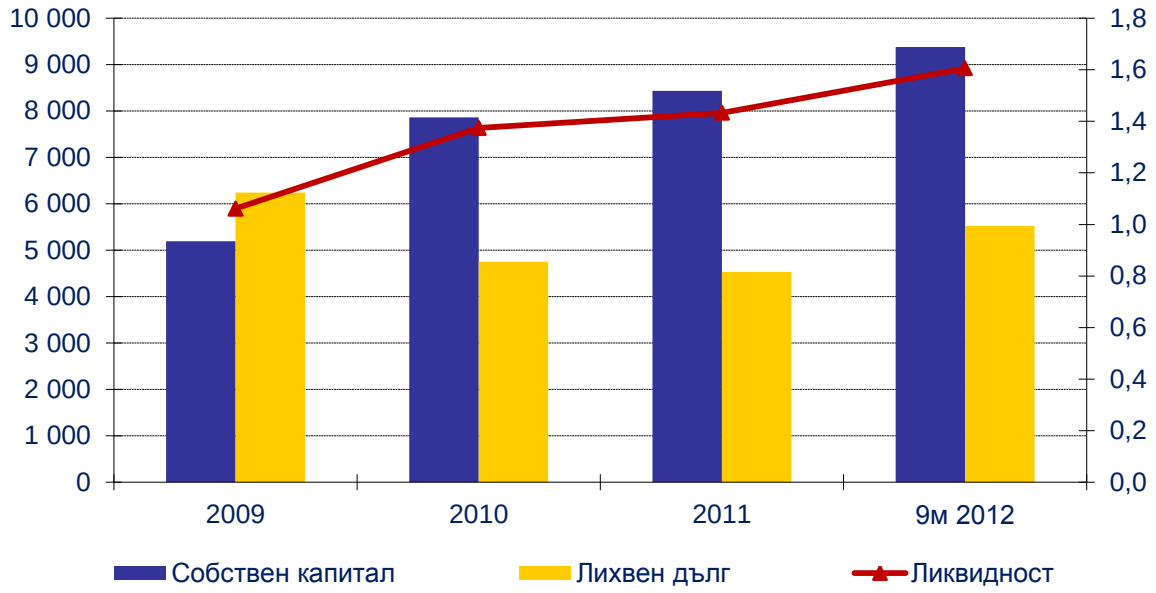
Структура на разходите



- Обичайно за компания в сферата на услугите, основната част от рзходите се формират от възнагражденията на персонала (45% от оперативните разходи)
- Вторият основен компонент с 21% от разходите е за транспорт (горива, поддръжка, застраховки)
- Разходите за комунални услуги (главно комуникации) и наем са за по 1,3 млн. лв. 2011 г., като последните нарастват през тази година поради преместването на администрацията и основния сортировъцен център

* Данните за 2009 г. и 2010 г. са проформа консолидирани. За 9м 2012 г. отчетът е неодитиран..За 2012 г. данните са прогнозни.

Балансова позиция



- Политиката на дружеството да не притежава недвижими имоти позволява гъвкавост на бизнеса и ниска капиталова интензивност
- Това позволява на Спиди да поддържа високо ниво на финансова автономност
- Висок дивидент - над 50% от печалбата
- Активите се доминират от краткосрочните вземания, тъй като клиентите на дългосрочни договори ползват отложено плащане

* Данните за 2009 г. и 2010 г. са проформа консолидирани отчети. За 9м 2012 г. отчетът е неодитиран.

Технология на предлагането

- **Търговията ще стартира на 14 ноември 2012г.**
- **Предлагането ще продължи до 8 работни дни**
- **Ще се предложат до 20% от капитала на дружеството**
- **Ценови диапазон от 51,5 лв до 55 лв за акция**
- **Оценка базирана на P/E от 9,89 до 10,55 (очаквана печалба за 2012г.)**

Детайли относно оценката на компанията:http://www.karoll.net/files/obzor_bfb/file_195_en.pdf

БЛАГОДАРЯ ЗА ВНИМАНИЕТО!

SPEEDY
EXPRESS DELIVERY SERVICE