



Grupa Kapitałowa COMP strategia Comp 2025 Next Generation

Prezentacja
29 Lipca 2022



COMP | CENTRUM
INNOWACJI

ELZAB¹⁹⁶⁹

ENIGMA



M/platform

NOVITUS

CSS | CENTRUM
USŁUG IT

Kluczowe cele strategii Comp 2025 Next Generation

- priorytetowy cel „COMP 2025 NEXT GENERATION” to zapewnienie stałego wzrostu wartości Spółki, niezależnego od tempa fiskalizacji; przyjęta strategia zakłada wejście Spółki na tą stabilną trajektorię rozwoju już na początku 2023 roku
- oznacza to osiągnięcie odpornego na zmienne regulacje fiskalne wzrostu i zwiększenie bezpieczeństwa finansowego przy zachowaniu wysokiego poziomu transferu zysków do akcjonariuszy
- planujemy, że ostatnie dwa lata obowiązywania COMP 2025 NG przyniosą systematyczny wzrost EBITDA o 20% r-d-r, przy jednoczesnym optymalnym zadłużeniu i regularnym transferze do akcjonariuszy (dywidenda, buyback)
- przyjęte plany i cele finansowe są ostrożne, opierają się na obecnych już produktach oraz istniejącej ofercie
- widzimy dodatkowe źródła wzrostu, objęte analizą strategiczną, ale nie uwzględnione w przedstawionych prognozach; przykładowo rozważamy szersze wejście na rynek elektromobilności jako producent ładowarek samochodowych, który to rynek podlega zmianom regulacyjnym w całej Europie

Stąły wzrost wartości Spółki

Metody realizacji celów strategicznych Comp 2025 Next Generation

- wykorzystanie sprzyjających trendów zewnętrznych związanych z cyfryzacją w każdej dziedzinie działalności Grupy
- jest to możliwe dzięki silnej pozycji i innowacji produktowych w rosnących trendach, takich jak cyberbezpieczeństwo, rozwój nowoczesnych płatności, w tym z aplikacji, usługi dodane i nowe technologie dla sklepów, sieci i punktów handlowych
- fundamentem COMP 2025 Next Generation jest rozwój sprzedaży związanej z urządzeniami wielofunkcyjnymi i M/platform w modelu abonamentowym oraz pozyskiwanie długich, wieloletnich kontraktów IT
- uzupełnieniem koncentracji Spółki na kluczowej dla przyszłości działalności będzie zwiększenie efektywności organizacyjnej całej Grupy Comp.

Stąły wzrost wartości Spółki

Elementy strategii do realizacji w 2022 roku

Comp 2025 Next Generation

- podpisanie umów gwarantujących długofalowe przychody, obejmujące co najmniej 2023 rok w sektorze IT
- potwierdzenie wykorzystania M/platform przez kolejnych dużych uczestników rynku (sieci handlowe, producenci)
- wejście na rynek myjni samochodowych oraz pozyskanie jako klientów kolejnych korporacji przewozu osób – technologia wirtualnej kasy fiskalnej w modelu abonamentowym
- uzyskanie gotowości technologicznej i homologacji niezbędnych do zamiany w urządzenia wielofunkcyjne wszystkich dotychczas sprzedanych oraz wszystkich nowych kas fiskalnych online - z dodatkowymi funkcjami płatniczymi i e-paragonem
- przeprowadzenie działań restrukturyzacyjnych w obszarze produkcji elektroniki, w tym ograniczenie produkcji niefiskalnej oraz zmniejszenie kosztów stałych całej grupy kapitałowej

Stąły wzrost wartości Spółki

2022 – kluczowy rok umacniania bazy pod przyszły wzrost

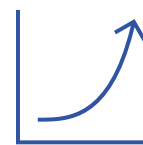
Wzrost w kolejnych latach



kontynuacja budowy dużego backlogu w segmencie IT – pozyskanie kolejnych znaczących wieloletnich umów gwarantujących długofalowe przychody



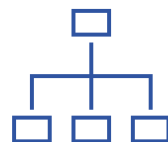
wejście z produktami fiskalnymi na rynek myjni samochodowych oraz pozyskanie nowych klientów z sektora przewozu osób dla wirtualnych kas w modelu abonamentowym



przyspieszenie monetyzacji M/platform w oparciu o dotychczasową bazę i pozyskanie kolejnych dużych klientów



potwierdzenie gotowości technologicznej i uzyskanie homologacji do zamiany w urządzenia wielofunkcyjne dla obecnych i przyszłych kas fiskalnych online



reorganizacja i optymalizacja produkcji, uproszczenie struktury Grupy, zmniejszenie kosztów stałych organizacji

Model abonamentowy w retailu - duża konwersja wzrostu przychodów na przyszły wynik EBITDA

budowanie efektu kuli śnieżnej w przychodach i marży
– pozyskanie klienta w modelu abonamentowym w danym roku oznacza bardzo wysokie prawdopodobieństwo sprzedaży w kolejnych latach

obecne produkty przy rosnącej liczbie klientów na obecnych rynkach

obecne produkty na nowych rynkach

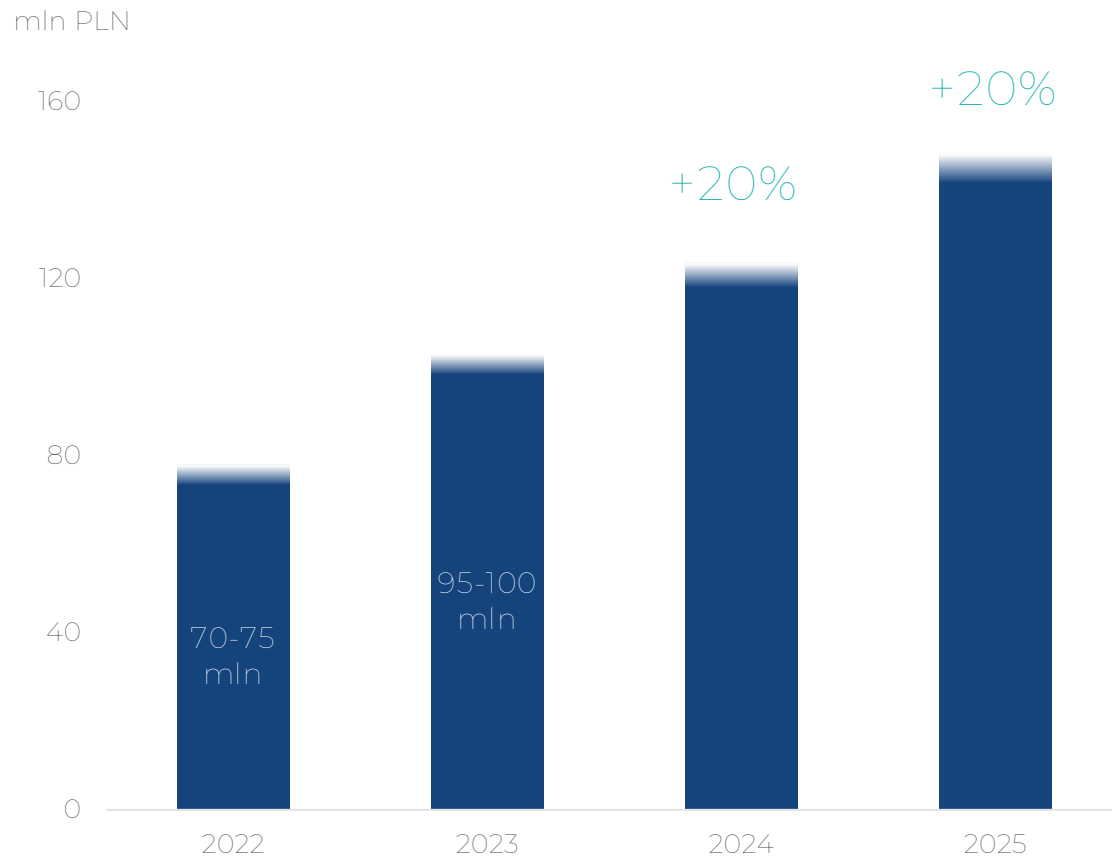
nowe produkty i funkcjonalności na obecnych rynkach



korzyści z modelu abonamentowego

- ✓ zwiększenie puli przychodów i marży w cyklu życia produktu
- ✓ wyższa przewidywalność
- ✓ wyższa rentowność (korzystna dźwignia)

Cele EBITDA 2022-2025



- 2022 (rok przejściowy)
 - kontrakcja IT oraz M/platform na przyszłe lata, usługi dodane i nowe technologie dla sklepów, sieci i punktów usługowych w modelu abonamentowym. Tworzenie efektu kuli śnieżnej na kolejne lata
- 2023 (początek „konsumpcji” źródeł wzrostu)
 - konsumpcja wysokiej kontraktacji zbudowanej w poprzednim roku, istotniejsze przychody z modelu abonamentowego i usług dodanych, oszczędności kosztowe wynikające z reorganizacji i optymalizacji
- 2024-2025 (monetyzacja bazowego potencjału)
 - okres odzwierciedlenia w wynikach oferty i nowych inicjatyw z poprzednich okresów – usługi dodane na urządzeniach wielofunkcyjnych, dalszy wzrost wszystkich segmentów, docelowa efektywność operacyjna organizacji

Dodatkowe inicjatywy i źródła wzrostu, objęte analizą strategiczną, ale nie ujęte w prognozach wyniku



osiągnięcie przez rynek
szybszego niż zakładane
przez Zarząd tempa
fiskalizacji online



wykorzystanie coraz
silniejszych synergii
rynkowych
pomiędzy rynkiem
płatniczym i fiskalnym



wejście na perspektywiczny
rynek ładowarek do
samochodów elektrycznych
jako producent, dzięki już
posiadanym zasobom
technologicznym

powyższe scenariusze nie zostały na tym etapie uwzględnione w celach finansowych
i stanowią dodatkowy upside dla wyników Grupy

Reorganizacja aktywów

Koncentracja na rosnących trendach rynkowych (w tym rozwój usług dodanych i nowych funkcjonalności w segmencie retail)

Uproszczenie struktury Grupy
Optymalizacja kosztowa

▼ Działania w zakresie docelowego porządkowania aktywów, nie będących priorytetami dla strategicznego rozwoju

- zidentyfikowany potencjał do usprawnień organizacyjnych w obszarze produkcji elektroniki, w tym produkcji nefiskalnej na rzecz zewnętrznych podmiotów
- rozpoczęcie procesu zmierzającego do optymalizacji kosztów i koncentracji na nowoczesnych technologiach dla segmentu retail (zakończenie procesu optymalizacji w grudniu 2022)
 - zwiększenie efektywności wykorzystania aktywów oraz optymalizacja kapitału obrotowego
 - zmniejszenie kosztów stałych działalności Grupy
- w efekcie działań w zakresie porządkowania aktywów możliwe również transakcje kapitałowe oraz otwarte opcje w zakresie aliansów strategicznych i kapitałowych w każdym segmencie działalności

Capex i zadłużenie finansowe

- Grupa przeprowadziła i ukończyła cykl istotnych inwestycji w poprzednich latach, m.in.
 - wielofunkcyjne urządzenia fiskalne online, szyfratory, system centralny do zbierania i analizy danych w M/platform, własne technologie dozoru elektronicznego, funkcjonalność terminala płatniczego, e-paragony, narzędzia lojalizacji i obsługi innych branż poza sklepami detalicznymi budując silne podstawy pod wzrosty
- planowany CAPEX w okresie realizacji strategii na poziomie nieprzekraczającym amortyzacji, czyli < 45 mln PLN
- oczekiwany peak zadłużenia netto w tym roku w związku z kumulacją rekordowej kontraktacji (konieczność utrzymania odpowiednich stanów magazynowych w sytuacji niepewności na rynku dostaw, sezonowość generowania cash flow w segmencie IT)
- docelowy poziom DN/EBITDA 1,0-1,5x – oczekiwane osiągnięcie na koniec 2023 i trwałe utrzymanie na tym poziomie

Polityka redystrybucji

zgodnie z zapowiedziami
planowana regularna
redystrybucja do Akcjonariuszy
w formie dywidendy
lub buy-back

wysokość i terminy wypłaty
dostosowane do generowania
cash flow z operacji

planowane umorzenie
części akcji własnych
w celu zwiększenia skali
możliwego buy-back



Dziękujemy za uwagę



COMP | CENTRUM
INNOWACJI

ELZAB¹⁹⁶⁹

ENIGMA



M/platform

NOVITUS

CSS | CENTRUM
USŁUG IT