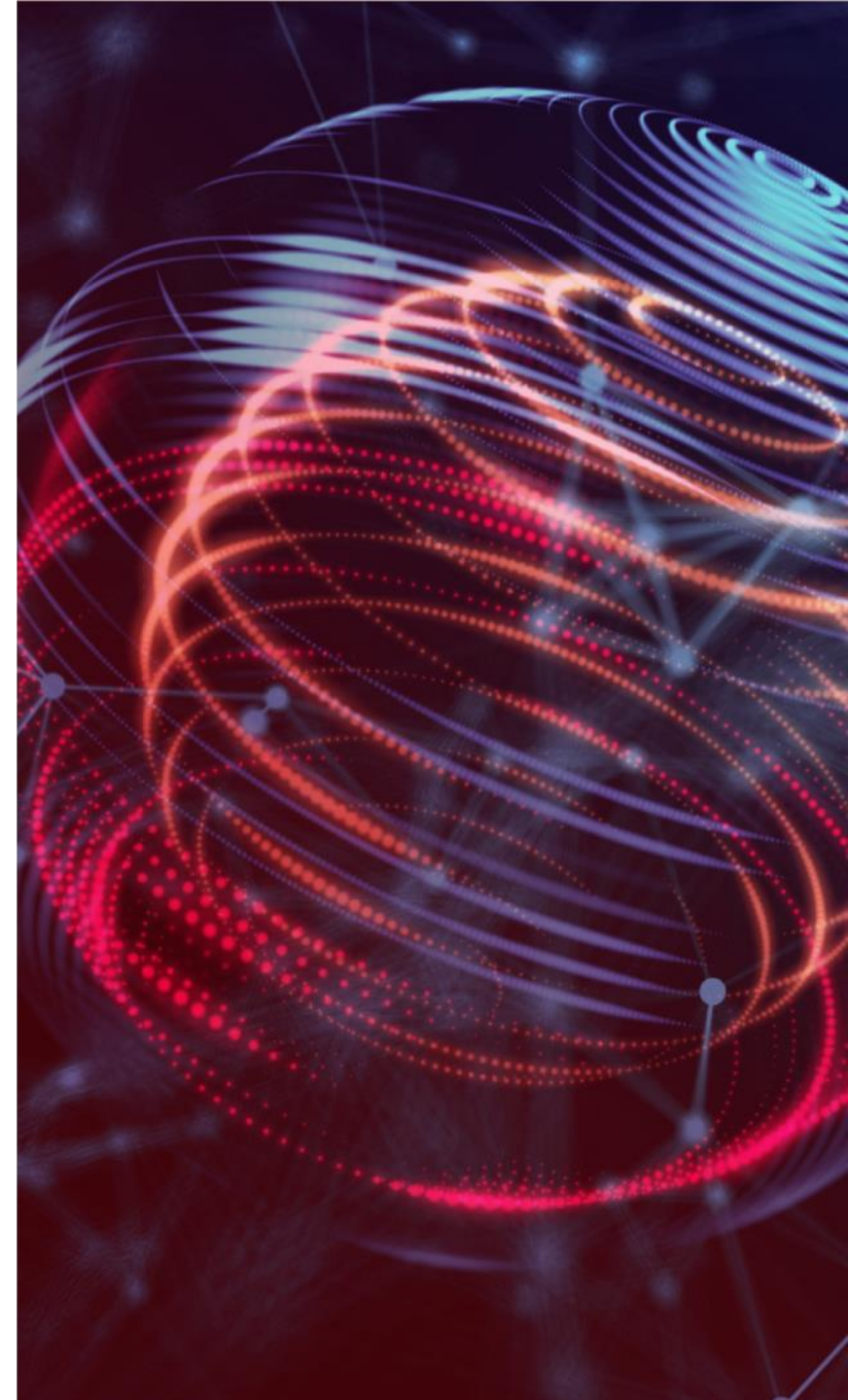




Встреча компании Softline с российскими инвесторами

20 декабря 2021 года



Выступающие от Softline



Игорь Боровиков, к.ф.-м.н.

Основатель и Председатель
Совета Директоров



Сергей Черноволенко

Генеральный директор



Артем Тараканов

Финансовый директор



Александр Микоян

В-п по Стратегии,
Росту, Маркетингу

Прошлый
опыт



Образование



Лет работы
в отрасли

29

21

23

25



Глобальный лидер в сфере цифровой трансформации и кибербезопасности с проверенной моделью роста и высокой долей повторяющегося бизнеса



■ Эффект от M&A⁵

Источник: Данные Компании на 30 июня 2021 г. ¹Данные Компании и управленческой отчетности. Значения для расчёта СГТР оборота 2006-2020 гг. не аудированы и основаны на внутренней отчетности Компании. В частности, оборот за год, закончившийся 31 марта 2007г., основан на неаудированных данных управленческой отчетности до принятия стандартов МСФО в 2008 г. Таким образом, СГТР оборота 2006–2020 гг. не является показателем финансовых результатов в соответствии с МСФО и может исключать статьи, которые важны для понимания и оценки финансовых результатов или будущих перспектив Компании. СГТР оборота 2006–2020 гг. не следует рассматривать отдельно или в качестве альтернативного показателя эффективности по стандартам МСФО. Под локальной валютой понимается российский рубль (RUB). Конвертируется из валюты отчетности (доллары США) в российские рубли с использованием среднегодового обменного курса, рассчитанного с использованием ежедневного курса, котированного на официальных сайтах Центрального банка или другого финансового регулятора для каждой страны. ²Softline определяет скorp. EBITDA как показатель, включающий прибыль до уплаты процентов, налога на прибыль, износа и амортизации, не включая расходы на благотворительность, курсовую прибыль и убытки, а также другие единовременные доходы и издержки. ³Из исследования Harry Job от апреля 2021 г. ⁴Повторяющийся оборот % = (Подписка + перепродажа облач. решений + продажа собств. облач. решений) / общий оборот. ⁵Эффект от M&A⁵ означает в случае Arlana, которая была приобретена в ноябре 2020 г., Softline AG, которая была приобретена в апреле 2021г., но консолидирована в финансовую отчетность компании в 2020 г. с декабря 2020 г., когда было подписано обязательное соглашение о приобретении, и Embee, которая была приобретена в январе 2021, часть их финансовых результатов за год, начавшийся 1 апреля 2020 г. до даты их приобретения и, в случае NCSД (приобретена в апреле 2021 г.), Squalio и Belitsoft (обе приобретены в июле 2021 г.), Digitech (приобретена в августе 2021 г.), и их соответствующие финансовые результаты за 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2021 г.

We know we can



Наши руководители отлично понимают отрасль ИТ и обладают большим опытом развивающихся рынков

Совет Директоров, с большинством независимых директоров¹



Игорь Боровиков
Основатель и
Председатель
Совета Директоров

softline®



INED
Jacques Guers
Независимый
Неисполнительный
Директор

xerox



INED
Karl Robb
Независимый
Неисполнительный
Директор

epam



INED
Marc Kasher
Независимый
Неисполнительный
Директор

luxoft



INED
Александр Галицкий
Независимый
Неисполнительный
Директор

AlmazCapital



Олег Железко
Независимый
Неисполнительный
Директор

da vinci capital

Многоязычная, международная команда управленцев



Сергей Черноволенко
Генеральный директор
Группы



Roy Harding
Президент Softline
International



Артем Тараканов
Финансовый директор



Gareth Tipton
Директор по комплаенс



Burak Ozer
Финансовый Директор
Softline International



Andrew Morrison
В-п по Решениям
и Услугам



Elena Shedova
Директор
по маркетингу



Atul Ahuja
В-п по Б. Востоку,
Африке и Азии



Vinod Nair
В-п по Индии



Rocío Herraiz
Директор по связям с
общественностью



Nigel Bainsfair
Директор по
оказанию услуг



Владимир Лавров
Зам. Генерального
директора



Марина Швовева
В-п по персоналу



Евгений Ткаченко
В-п по развитию
бизнеса



Zoltan Meszaros
В-п по Центральной
и Восточной Европе



Ilya Anzhiganov
В-П по АТР



Omer Qureshi
В-п по стратегическим
альянсам



Светлана Ильичева
Директор
по инновациям



Sebastian Sack
В-п по Л.Америке



Sudhir Kothari
Ген. директор Embee



Martin Schaletzky
Ген. директор Softline AG

We know we can

Источник: Данные компании

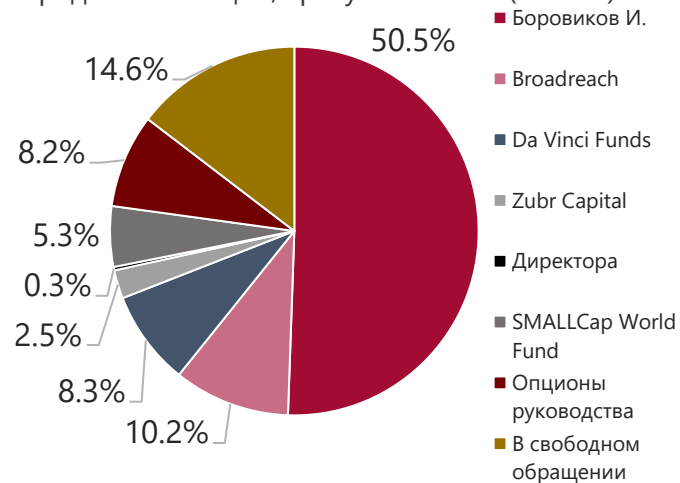
¹Совет Директоров включает в себя Сергея Черноволенко (ГД)

softline®

Инвесторы и аналитики положительно оценили результаты и потенциал нашей компании в процессе IPO

Мы провели успешное размещение на Лондонской и Московской биржах

Распределение акций, сразу после IPO (diluted)



- **В процессе IPO получены 400 млн. долларов США.** В акционеры компании вошли различные российские и зарубежные фонды
- Полученные средства будут использованы в соотношении примерно **80/20 на приобретения и органическое развитие**
- **Практически 100% первичное размещение** – основатель компании не продавал свою долю и остался основным акционером

Аналитики поместили нас в класс глобальных поставщиков ИТ-решений

	Штаб-квартира	Оборот (млрд. долларов США)
BYTES	Великобритания	~1.2
Crayon	Норвегия	~2.1
CANCOM	Германия	~1.8
softwareONE	Швейцария	~8.6
BECHTLE	Германия	~6.5
Softchoice	Канада	~1.3
Softcat	Великобритания	~1.5
epam	США	~2.6
endava	Великобритания	~0.5

- **Глобальные и региональные игроки** с похожей бизнес моделью и с похожим портфелем
- **И поставщики услуг следующего поколения (EPAM, Endava)** – отражение развития нашего портфеля услуг и доступа к талантам (уже 1000 разработчиков)
- Softline сегодня **пока торгуется с дисконтом** по сравнению со коэффициентами своих peers

Мы получили хорошее покрытие в отчетах аналитиков

Банк	Рейтинг	Целевая цена
J.P.Morgan	Neutral	\$8.5
Credit Suisse	Outperform	\$8.3
VTB Capital	Buy	\$15
Citi Research	Buy	\$11
Gazprombank	Outperform	\$9.7
SBER CIB	Buy	\$10.79
Средняя цена		\$10.55

- **Citi:** “расписки торгуются с существенной скидкой по сравнению с похожими европейскими компаниями, и мы ожидаем, что со временем эта разница исчезнет, что означает привлекательную возможность для инвестиций.”
- **VTB:** “мы считаем, что присутствие на развивающихся рынках представляет собой привлекательную возможность, основанную на относительно дешевом доступе к квалифицированным кадрам.”

Наша ценность для инвесторов задается нашим историческим ростом, ростом нашего рынка и свойствами нашей бизнес-модели



- 1 Мы находимся **в самом сердце экосистемы Цифровой Трансформации (ЦТ)**
- 2 Мы работаем на **крупном и растущем международном рынке** и фокусируемся на самых привлекательных его сегментах
- 3 **У нас есть несколько рычагов для ускорения нашего роста.** Новые регионы, новые каналы продаж и расширение портфеля решений
- 4 Нами накоплен **обширный M&A опыт.** В отрасли происходит существенная консолидация, и её темп растёт

1 Мы находимся в самом сердце экосистемы цифровой трансформации (ЦТ)

Повсеместная цифровая трансформация подпитывает рост нашего рынка

Технологические тенденции мирового рынка ИТ в **3.6 трлн. долларов США**, растущего¹ 8% в год (2020-24)

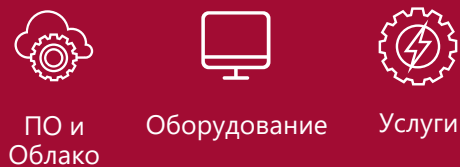


6 тыс. партнеров-производителей



- Новые бизнес-модели предоставления технологических решений
- Новые технологии и рост портфелей
- Расширение покрываемых сегментов рынка
- Повторяющиеся продажи и повышение прибыльности от каждого потребителя

Решения и услуги Softline



softline[®]

ActivePlatform CloudMaster

Продажи, обслуживание, обучение, маркетинг, сбор платежей, комплаенс, техническая и бизнес-экспертиза, НИОКР, интеграция

Около 150 тыс. клиентов



- Повсеместная Цифровая Трансформация
- Адаптация к новым операционным моделям
- Рационализация процессов, в том числе процесса закупок
- Обеспечение надлежащей кибербезопасности и соответствия нормативам

Microsoft – сегодня главный ИТ-поставщик для ЦТ Мы их избранный партнёр на развивающихся рынках

Компания Microsoft обладает широтой, глубиной портфеля и необходимым объемом ресурсов, чтобы поддерживать лидерство в качестве главного поставщика решений для цифровой трансформации предприятий

При этом Microsoft, как и другие производители и поставщики, опирается на партнеров для достижения своих бизнес-целей, в особенности на развивающихся рынках

Создавая для Softline широкое окно возможностей для роста на развивающихся рынках

Крупнейшая
Компания на бирже
\$2tn капитализация

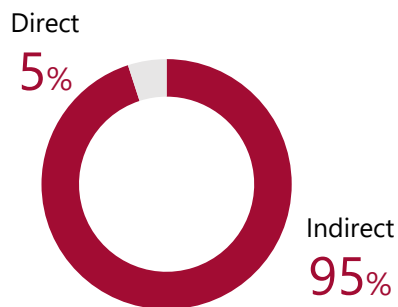
Растущая
Во всех сегментах
Рост 56%¹
Azure

Microsoft

170
Стран присутствия
Глобальная

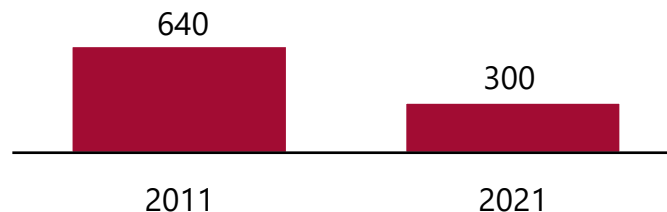
41%²
Наиважнейшая компания-поставщик для совр. предприятий
Стратегическая

Доля партнерских продаж в облачном бизнесе Microsoft на развивающихся рынках

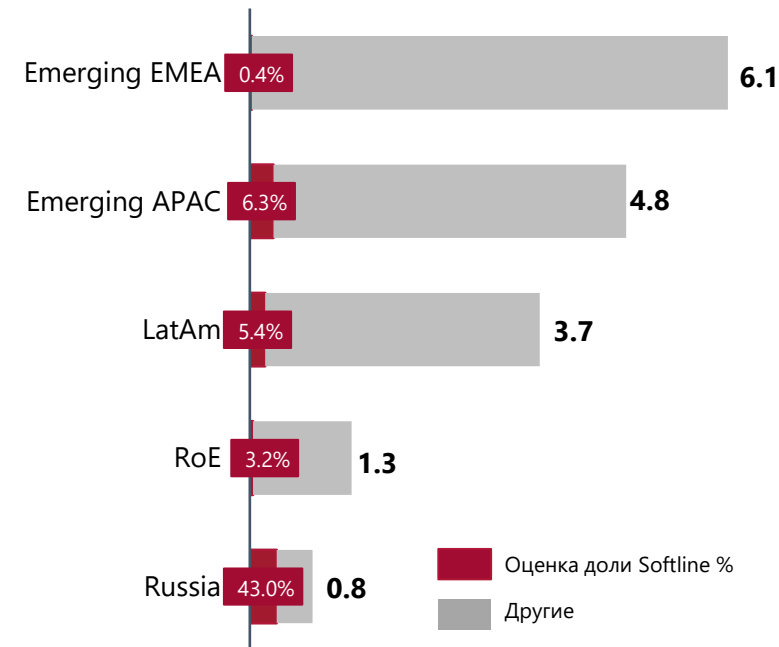


Партнерский ландшафт быстро меняется

Кол-во партнеров Microsoft по миру, тыс.



Выручка Microsoft в развивающихся регионах¹ (US\$bn)



“[...] мы бы в принципе не существовали бы как компания, если бы не экосистема партнеров, которые расширяют и обогащают всё, что мы выводим на рынок ...”

Источники: AMR.

¹Detailed MSFT revenue split not available; MSFT revenue split estimated using Gartner's percentage of global IT spend in each region / country and MSFT's 2020 revenue of \$143 billion.

²451 Research's Voice of the Enterprise: Digital Pulse, Vendor Evaluations 2020.

Satya Nadella, CEO Microsoft, 2021

У Softline высшие партнёрские статусы Microsoft

Один из 10 Глобальных партнеров Microsoft

Gold Microsoft Partner
Azure Expert MSP

Microsoft Managed Partner

Gold Microsoft Partner

Лицензионные статусы
LSP в 30 странах
CSP с запуска (T1 и T2)
SPLA 8 лет

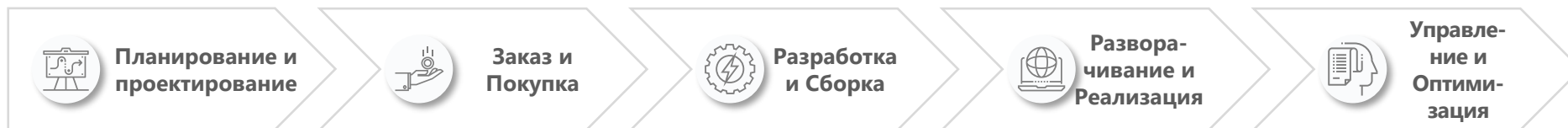
+Различные другие продвинутые специализации

Требования рынка поменялись, и теперь заказчикам и производителям нужны такие гибкие и технологичные поставщики ИТ-решений, как Softline



Наша эволюция от реселлера ПО к поставщику решений и услуг для цифровой трансформации и кибербезопасности

Мы обладаем исключительными возможностями по работе с заказчиками в любом сегменте цепочки создания стоимости



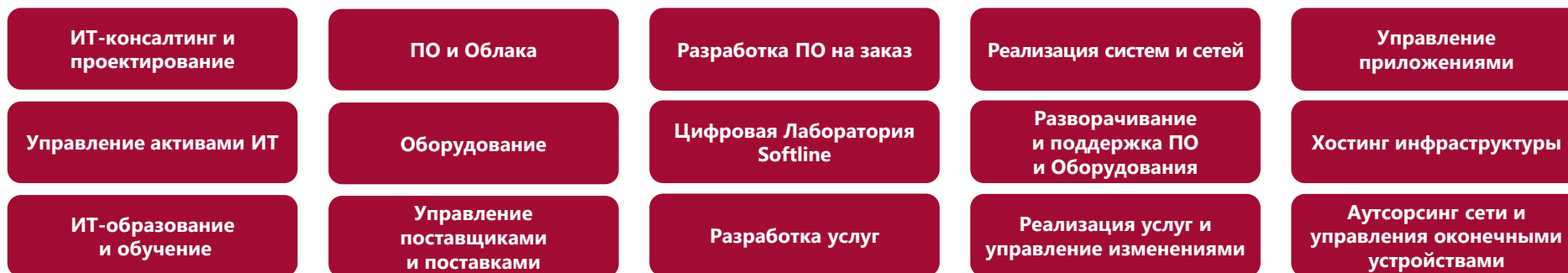
- Сведение требований и видения
- Дорожная карта реализации
- Определение целей и возможных результатов оказания услуг

- Покупка решений от поставщиков, основываясь на видении проекта

- Разработка решений, отвечающих бизнес задачам и требованиям по качеству и цене
- Компоненты решения процессов и услуг

- Поставка решений, поддержка в соответствии с нормами и стандартами
- Интеграция с существующим ИТ-ландшафтом заказчика

- Продолжительное управление услугами при помощи стандартизации жизненных циклов
- Поддержка и управление ежедневным функционированием



Решения, Услуги и Платформы

Полезьа для клиента

- Рационализация закупок и бюджетов
- Эффективные цифровые решения
- Соответствие нормам и улучшение возврата инвестиций
- Клиентская удовлетворенность (NPS¹) **83%**

Полезьа для Softline

- Критически важный партнер
- Тесные отношения с заказчиком
- Повторяемость и предсказуемость бизнеса
- **54%** - рост (CAGR²) бизнеса Облаков, Кибер-безопасности, Услуг

У нас есть полный набор взаимодополняющих решений, собственных платформ и услуг, необходимых заказчикам









Аналитики помещают нас в класс глобальных поставщиков ИТ-решений и услуг

← Поставка ИТ решений и услуг конечным заказчикам →

Ключевые типы игроков	Планирование и Проектирование	Заказ и Покупка	Разработка и Сборка	Разворачивание и Реализация	Управление и Оптимизация
Глобальные поставщики ИТ решений и услуг 	✓✓✓	✓✓✓✓	✓✓✓	✓✓✓	✓✓✓
ИТ-консультанты	✓✓✓✓	✓	✓	✓	✓✓✓
Системные Интеграторы	✓	✓	✓✓✓✓	✓✓✓	✓✓
Поставщики решений следующего поколения (разработка ПО на заказ)	✓	✓	✓✓✓	✓✓✓	✓✓
Поставщики управляемых услуг	✓	✓	✓	✓	✓✓✓✓
«Чистые» реселлеры В основном местные игроки		✓✓✓✓		✓✓✓	

Softline выделяется в своём сегменте ИТ-рынка

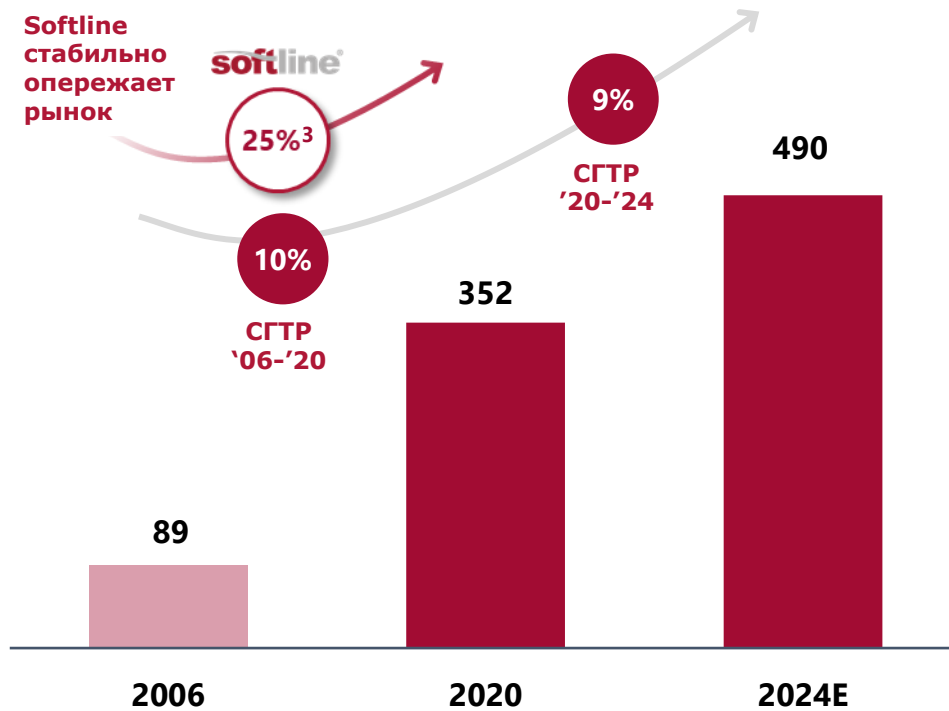
						
Рост Валовой Прибыли (последний отчетный период ¹)	45%	17%	25%	16%	10%	12%
Рост скорр. EBITDA год к году (последний отчетный период ¹)	51%	27%	56%	8%	20%	(9%)
Рост маржи EBITDA ² год к году (последний отчетный период ¹)	✓	✓	✓	✗	✓	✗ Снижение уровня рентабельности
Существенный фокус на растущие развивающиеся рынки	✓	✗	~ Есть присутствие на развивающихся рынках	✗	✗	~ Есть присутствие на развивающихся рынках
Покрывают весь спектр требований современных предприятий в ИТ	✓	Нет услуг следующего поколения	Нет инфраструктурных решений и услуг следующего поколения	Нет инфраструктурных решений и услуг следующего поколения	Нет услуг следующего поколения	Нет инфраструктурных решений и услуг следующего поколения

- 2 Мы работаем на крупном и растущем международном рынке и фокусируемся на самых привлекательных его сегментах

Наши приоритетные рынки обладают высоким потенциалом роста

Растущий целевой рынок на 10% в год с 2006 г.¹

ИТ-расходы на развивающихся рынках², млрд долл. США



Значительный потенциал ключевых сегментов рынка ЦТ



Развивающиеся рынки



Цифровая трансформация



Высокий потенциал роста

We know we can

Источник: Данные Компании, AMR International

Примечания: ¹СГТР 2006-2020. ²Развивающийся регион ЕМЕА включает Албанию, Бахрейн, Боснию и Герцеговину, Кипр, Иран, Ирак, Израиль, Иорданию, Кувейт, Ливан, Мальту, Монтенегро, Северную Македонию, Оман, Катар, Саудовскую Аравию, Сербию, Словению, Турцию, ОАЭ, 30+ африканских стран в том числе Египет, Эфиопию, Кению, Марокко, Нигерию и ЮАР. Регион Европа включает Армению, Азербайджан, Беларусь, Болгарию, Грузию, Казахстан, Киргизстан, Молдову, Румынию, Таджикистан, Туркменистан, Украину, Узбекистан. Регион развивающегося APAC включает Индию, Малайзию, Вьетнам, Бангладеш, Бутан, Бруней, Камбоджу, Индонезию, Лаос, Мьянма, Непал, Пакистан, Филиппины, Сингапур, Шри-Ланка, Таиланд, Восточный Тимор. Регион Латинская Америка включает Бразилию, Чили, Колумбию, Аргентину, Белиз, Боливию, Коста-Рику, Эквадор, Сальвадор, Гайану, Гватемалу, Гондурас, Мексику, Никарагуа, Панаму, Парагвай, Перу, Суринам, Уругвай; ³СГТР оборота в валюте отчетности 2006-2020 гг.

softline®

Мы идеально позиционированы для завоевания рынка и выигрыша от идущей консолидации местных игроков

	Местные реселлеры	Поставщики решений полного спектра
Охват	В основном местный или страновой	Глобальный
Отношения с производителями	Ограниченные	Широкий набор партнеров
Тип заказчика	Ограниченного размера	Разнообразные типы - от крупных, до МСБ
Влияние перехода на SaaS	Ощутимое негативное влияние на выручку при переходе на подписочные модели	Существенная доля рекуррентной выручки
Услуги с добавленной стоимостью	Ограниченные возможности для оказания различных услуг, в том числе удаленных	Полный интегрированный портфель решений и услуг
Доступ к талантам и навыкам	Ограниченный	Доступ к глобальному рынку труда
Внимание к соблюдению правовых норм	Под вопросом	Постоянная приверженность этическим и правовым принципам
Доступ к финансированию	Ограниченный	Доступ к различным схемам
Результирующие этих тенденций...		
Недавние тенденции к росту¹	↘	↗
Развитие доли рынка(иллюстрация)	↘	↗

Мы последовательно расширяем присутствие на растущих зарубежных рынках

За пределами РФ находятся быстро-растущие и более крупные рынки (рынок РФ - \$21 млрд.)

Ключевые рынки

Размер (млрд. Долларов США)¹

Прогноз темпов роста²

АТР³

\$65

+9%

Индия

\$43

+8%

Лат. Америка

\$106

+9%

Разв. EMEA⁴

\$111

+9%

Доступ на развитые рынки (продажа услуг и плацдарм в Западной Европе)

Развитые рынки⁵

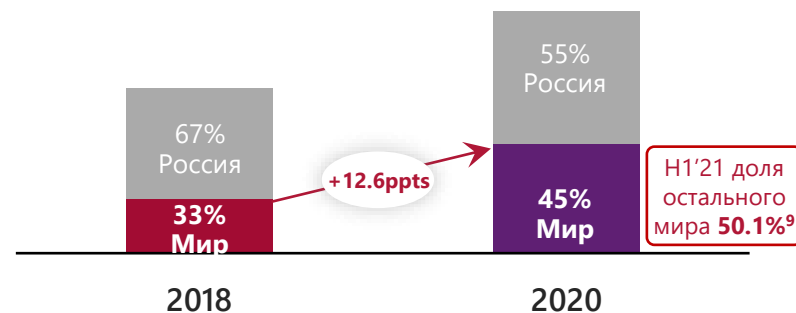
\$3,168

8%

Мы показываем рост нашего бизнеса за пределами нашего исходного рынка и растим его долю

Постоянный рост доли международного оборота

Разделение оборота РФ-Остальной мир⁶, %



Лидирующие позиции на рынках присутствия

Доля в бизнесе Microsoft⁸

Страна	Место	Доля
Лат. Ам. Чили	#2	33%
Колумбия	#3	15%
Бразилия	#3	4%
АТР Индия	#2	18%
Вьетнам	#3	9%
Малайзия	#3	7%

У нас есть команда международных управленцев с опытом развивающихся рынков

Штаб-квартира в Лондоне



Roy Harding
President of Softline International



Gareth Tipton
Chief Compliance Officer



Andrew Morrison
VP of Global Solutions & Services



Burak Ozer
VP of Finance



Rocio Herraiz
Global PR



Nigel Bainsfair
Global Delivery Director

Некоторые руководители регионов Softline



Atul Ahuja
VP of ME, Africa, Asia



Vinod Nair
VP of India



Zoltan Meszaros
VP of CEE



Sebastian Sack
VP of LATAM



Sudhir Kothari
CEO of Embee



Martin Schaletzky
CEO of Softline AG

Source: Company data, AMR International.

¹ IT spending as of 2020. ² Forecasted CAGR 2020-2024E. ³ Excluding India. ⁴ Middle East, Africa and Balkans. ⁵ North America, Mature EMEA, China, Mature APAC. ⁶ Impact of HQ segment is excluded from geographic breakdown calculations.

⁷ Reported and addition from M&A which means, in the case of Aplana, which was acquired in November 2020, Softline AG, which was acquired in April 2021 but consolidated in the Company's 2020 financial statements from December 2020 when the binding acquisition agreement was signed, and Embee, which was acquired in January 2021, the portion of their respective financial results for the twelve month period starting 1 April 2020 to the date of their acquisitions and, in the case of NCSD (acquired in April 2021), Squalio and Belitsoft (each of which was acquired in July 2021), Digitech (acquired in August 2021), their respective financial results for the twelve months ended 31 March 2021. Includes the results of Aplana, Softline AG and Embee from 29 October 2020, 10 December 2020 and 15 January 2021, respectively, the dates on which these acquisitions' results were consolidated in the Group's 2020 financial statements. ⁸ AMR International research and analysis. ⁹ Share of turnover outside of Russia in 2020.

We know we can

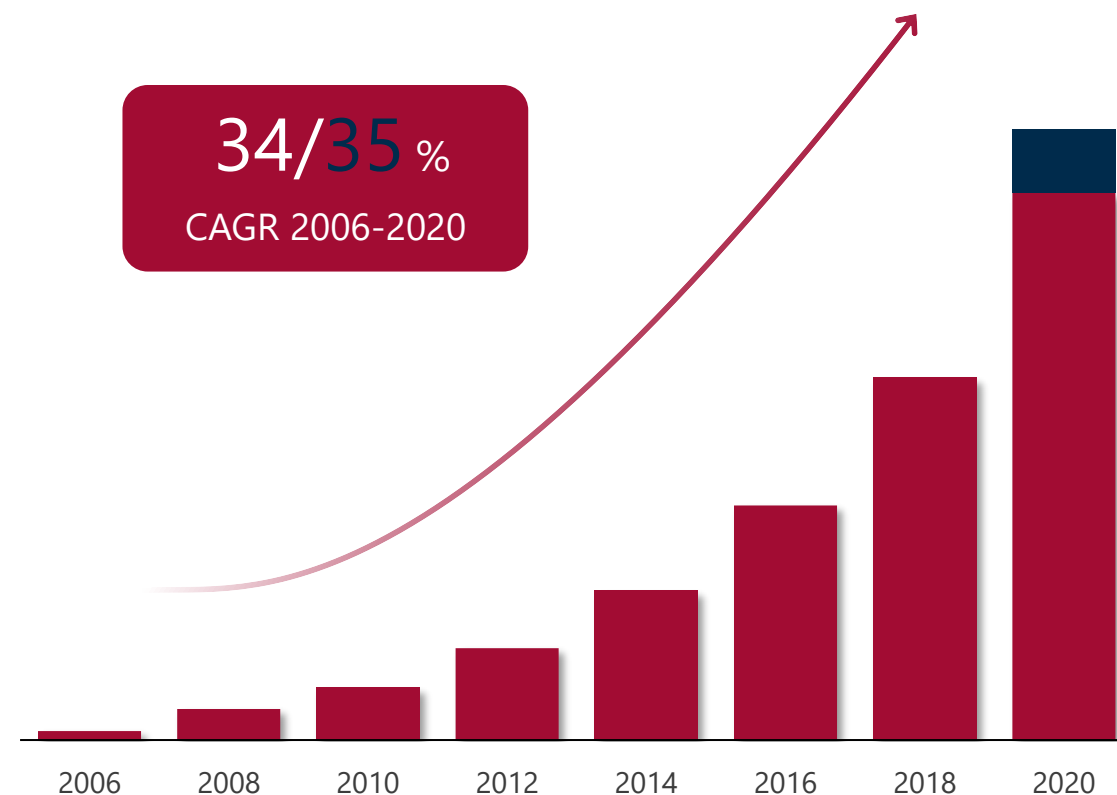
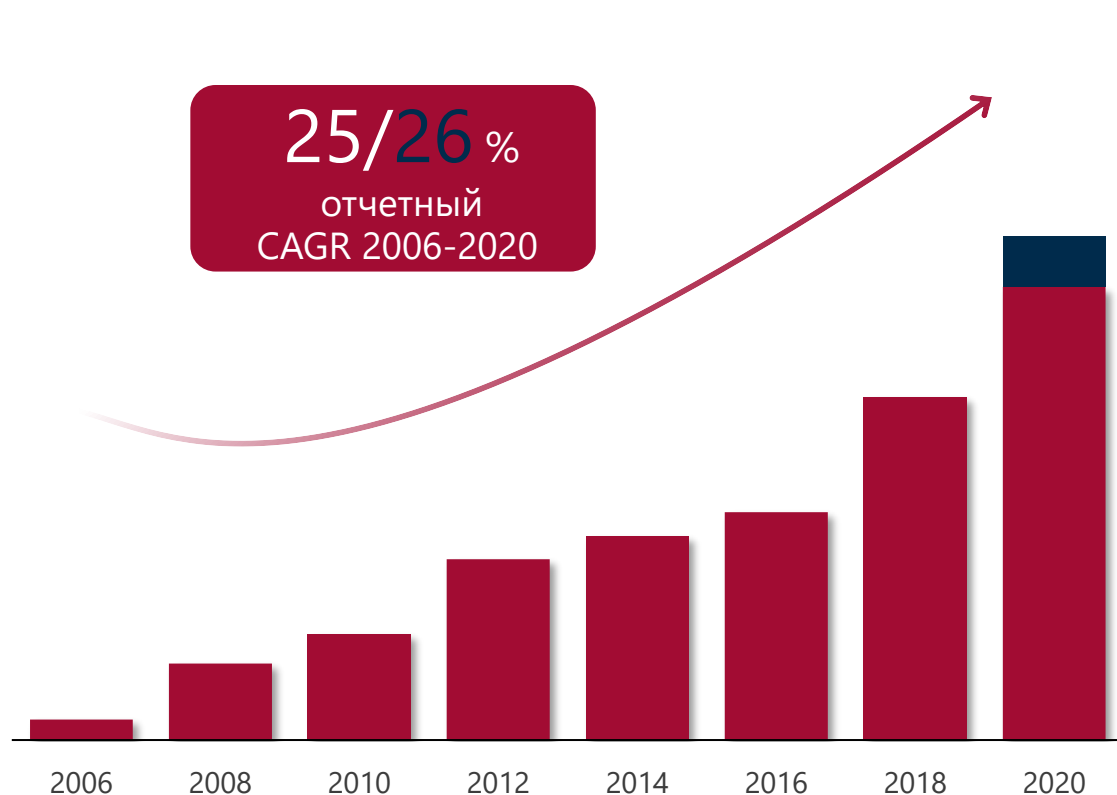
softline®

Мы показываем устойчивый, прибыльный рост бизнеса, опережая рынок

Рост оборота, 2006-2020

Отчетная валюта, \$m

В пересчете на местную валюту¹



■ Эффект от M&A⁵

We know we can

Source: Company data and Management Accounts. Figures used to calculate 2006 – 2020 Turnover Growth CAGR are unaudited and are based on internal Company records. In particular, turnover for the year ending 31 March 2007 is based on unaudited management accounts data prior to the adoption of IFRS in 2008. 2006 – 2020 Turnover Growth CAGR is therefore not a measure of financial performance in accordance with IFRS and may exclude items that are significant in understanding and assessing the Company's financial results or future prospects. 2006 – 2020 Turnover Growth CAGR should not be considered in isolation or as alternative performance measures under IFRS.¹ Local currency refers to Russian ruble (RUB). Converted from the reported currency of US dollar to Russian ruble using a daily exchange rate quoted by the official sites of Central Bank or other Finance regulator for each country, averaged over each year.

softline®

- 3 У нас есть несколько рычагов для ускорения роста:
новые географии, каналы продаж и расширение
портфеля

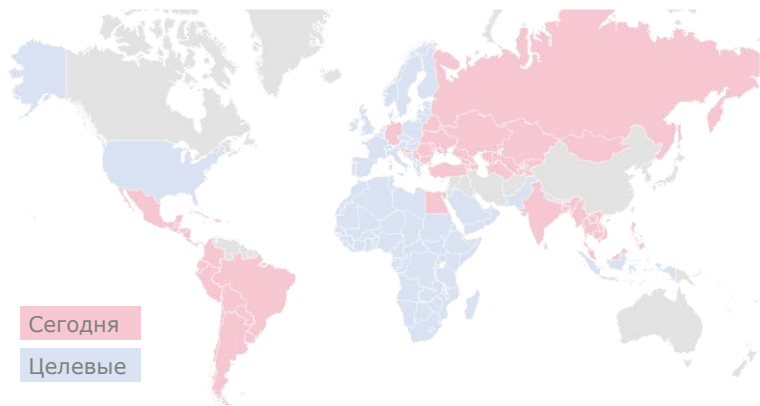
Мы реализуем нашу проверенную 3-х мерную стратегию



У нас есть несколько рычагов для достижения будущего роста (1/2)

Продолжать рост с Microsoft

Сегодняшние и целевые географии Softline

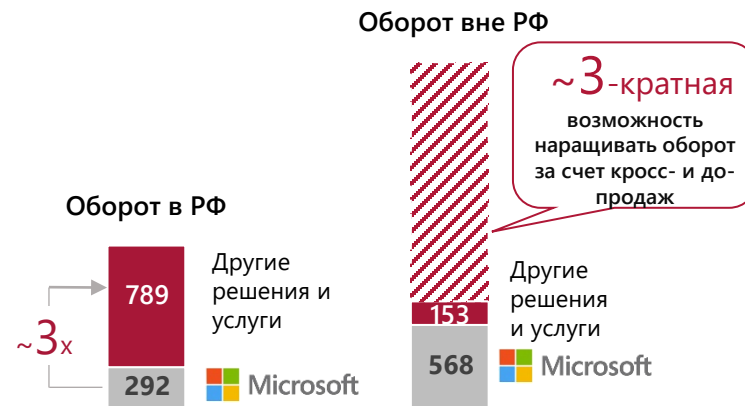


Растём вместе с Microsoft

- Среднегодовой рост продаж решений Microsoft составил 26%² вне РФ и 7% в РФ
- Возможность для расширения доли: Наша оценочная доля на рынке решений Microsoft в РФ составляет 43% и пока только 6% развивающихся рынках АТР, 5% в Лат. Америке, <1% в развивающихся рынках EMEA
- Партнер года Microsoft в 2020 в Болгарии, Камбодже, Малайзии, Вьетнаме и Индии

Кросс- и до-продажи

Состав оборота Softline в 2020 ф.г. в отчетной валюте¹, млн. долларов США

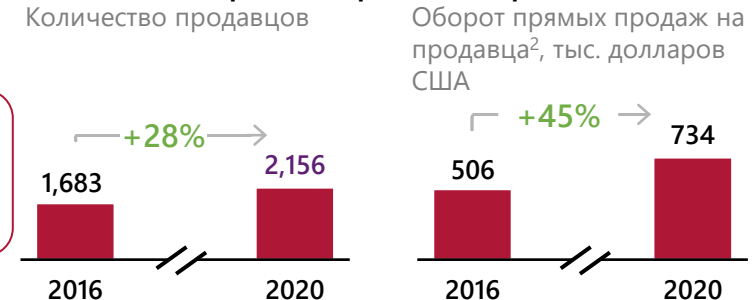


Используем возможность повторить успех РФ

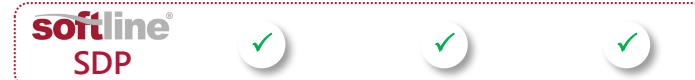
- Бизнес не-Microsoft решений в РФ втрое превышает бизнес решений Microsoft, что создаёт предпосылки для похожих достижений на других рынках
- Полный портфель современных решений для кросс-продаж в дополнение к решениям Microsoft вне РФ: оборудование, кибербезопасность, услуги цифровой трансформации

Расширение канала продаж

Рост отдела прямых продаж и применение SDP



Закупка Управление Оркестровка



Учитывая изменения подходов к закупкам

- Продвинутые методы повышения эффективности прямых продаж, например методы ИИ в тендерах, автоматизированные системы ценообразования, работы с заказчиками
- Поддержанные в других каналах и на собственных цифровых платформах

SDP E-Store ActivePlatform CloudMaster

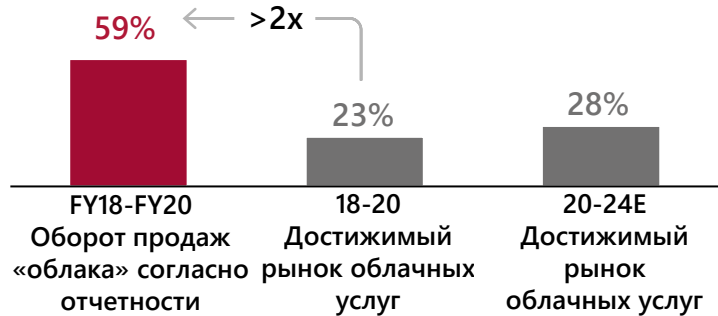
enaza Allsoft

Source: Company data as of 31 March 2021, AMR International. Note: Numbers in purple show combined including Addition from M&A. 'Addition from M&A' means, in the case of Aplana, which was acquired in November 2020, Softline AG, which was acquired in April 2021 but consolidated in the Company's 2020 financial statements from December 2020 when the binding acquisition agreement was signed, and Embee, which was acquired in January 2021, the portion of their respective financial results for the twelve month period starting 1 April 2020 to the date of their acquisitions and, in the case of NCS D (acquired in April 2021), Squalio and Belitsoft (each of which was acquired in July 2021), Digitech (acquired in August 2021), their respective financial results for the twelve months ended 31 March 2021. ¹Negative Turnover of HQ segment is excluded from vendor breakdown calculations. ²For Direct B2B customers based on data from Softline internal billing system. Calculated as Turnover (incl. VAT) generated through Direct B2B channel based on unaudited management accounts divided by the number of Direct B2B sales employees at the end of the respective fiscal year. ³ 2018-2020 ф.г.

У нас есть несколько рычагов для достижения будущего роста (2/2)

Много-облачные среды

Среднегодовой рост «облачных» сегментов, %



92% предприятий имеют много-облачные стратегии¹

2.6 публичных облаков использует среднее предприятие¹

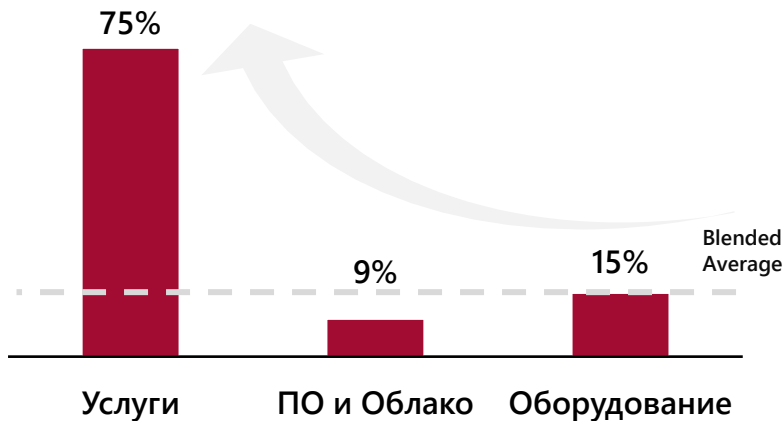
Высшие награды и развитые решения Softline

- **Полный портфель услуг облачной трансформации**, в том числе много-облачная миграция, модернизация приложений
- **SDP для оркестровки облачных ресурсов**
- **Продвинутое отношение с поставщиками (AWS, Azure, GCP – ~60% мирового рынка)**



Больше продаж услуг

Валовая прибыль Softline по продуктам², %

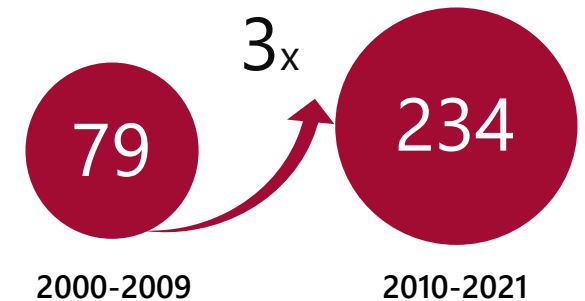


Последовательный рост сегмента Услуги

- **+11 п.п. в доли Услуг в Валовой Прибыли** (21% в 2018 и 32% в 2020 ф.г. с учетом M&A)
- **Опираясь на более устойчивые отношения с клиентами** сегодня и укрепляя их завтра благодаря смешанной модели оказания услуг
- **Разработка и модернизация приложений** с использованием специалистов с развивающихся рынков для удовлетворения спроса на решения следующего поколения в мире

Ускорение приобретений компаний

Количество приобретений компаний, сделанных топ-15 поставщиками ИТ-решений³



Естественная платформа для приобретений

- **Существенные возможности по созданию стоимости** – диверсификация и масштабирование бизнесов, купленных с использованием привлекательных параметров
- **Возможности для кросс- и до-продаж** – новые заказчики и решения
- **30+ целей в «воронке» для покупок**
- **Использование средства от IPO** для M&A

Мы нацелены на клиентов и знаем, как мотивировать сотрудников

Преобладание сотрудников с фокусом на продажи и оказание услуг

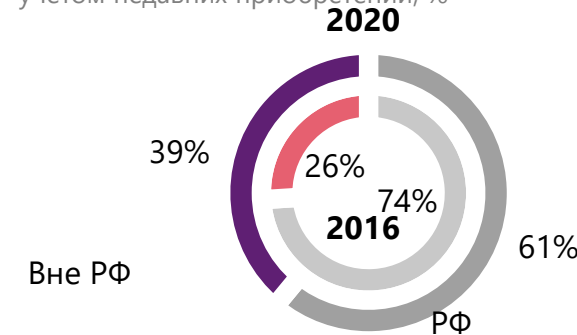
На 2 кв. 2021 г.

Доля



Рост международного присутствия органически и путем приобретений...

Распределение сотрудников по географиям с учетом недавних приобретений, %



СГТР¹ числа работников 2016-2020

Вне России	27%
Россия	9%
Всего	15%

...и повышение приверженности сотрудников компании⁴



15%

Ежегодный рост числа сотрудников в 2016-2020 гг.²

ок. 1.5x

Рост эффективности персонала в 2016-2020 гг.⁵

35

Средний возраст

58% 42%

Мужчины и Женщины²



77%

Порекомендуют нас другу как работодателя³

Продвинутые программы мотивации, включая повсеместные опционы

Источник: Данные Компании на 31 сентября 2021 г., если не сказано другое.

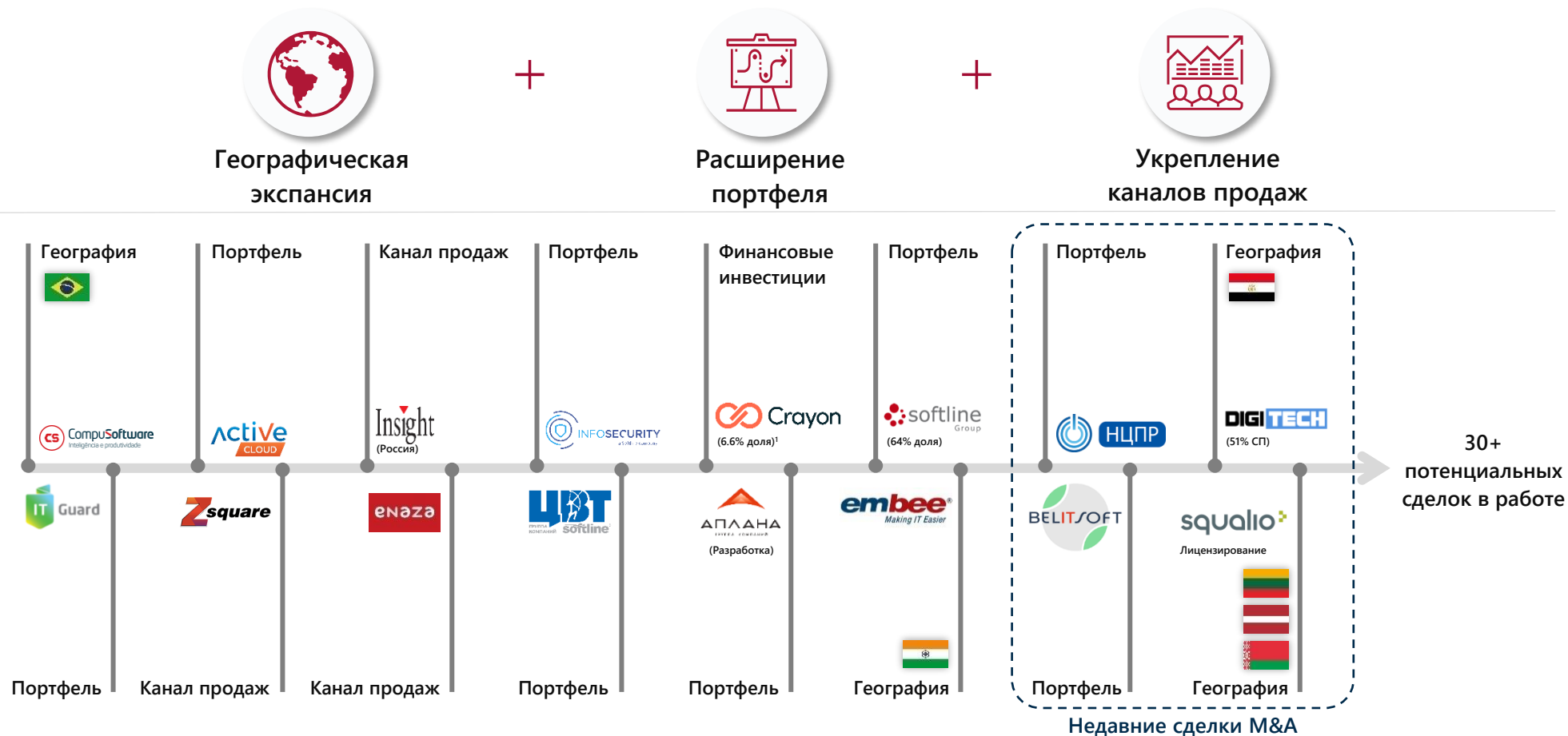
Примечания: ¹ Среднегодовой темп роста ² на июль 2021 ³ Согласно отчету Happy Job на апрель 2021 ⁴ Включая награды Softline AG в Германии и Нидерландах ⁵ Оборот на сотрудника посчитан как оборот в пересчете на число сотрудников на конец финансового года. Расчет на 2020 не включает в себя компании Embee и Softline AG и Aplana, приобретенные достаточно поздно внутри финансового года

4 Нами накоплен обширный M&A опыт. В отрасли происходит существенная консолидация, и её темп растёт

Мы накопили обширный M&A опыт и создали платформу для консолидации

Стратегия развития

Закрытые сделки M&A с 2016 года, поддерживающие стратегию развития Компании



We know we can

Источник: Данные Компании на 31 марта 2021 г.
Примечание: ¹Частичная продажа 29 июня 2021 г. с уменьшением доли с 10.1% до 6.6%.

Мы используем платформенный подход к созданию стоимости при приобретениях

Приобретения



Местные реселлеры ИТ-продуктов

Находятся под давлением от производителей, с трудом могут инвестировать и нанимать проф. кадры, часто ищут выход из бизнеса



Местные поставщики ИТ-услуг

Недостаток доступа к международным рынкам, усиление конкуренции и проблемы с равномерной загрузкой персонала

Интеграция



Эволюция и трансформация

- Инвестиции в инфраструктуру продаж
- Лучшие практики управления и соблюдения правовых норм
- Доступ ко всем знаниям и экосистеме Softline

Переиспользование и масштабирование

- Удержание и развитие проф. кадров
- Поддержка новых предложений через собственные разработки (R&D) и маркетинг
- Доступ к клиентской базе Softline

Создание стоимости

- 1 Ускорение органического роста
- 2 Перекрестные продажи и до-продажи
- 3 Консолидация сертификаций производителей
- 4 Централизация технических знаний
- 5 Повышение операционной эффективности

~35% CAGR оборота от клиентов Insight после приобретения

~50% доля продуктов не-Microsoft в продажах клиентам Insight после приобретения (35% до приобретения)

SOC в Индии построен вместе со специалистами Infosecurity

~40% клиентов Enaza's приобретаются благодаря глобальной инфраструктуре Softline

~60% времени сотрудников Infosecurity в FY20 потрачено на проекты Softline

~60% роста HTC в FY20 обеспечено историческими клиентами Softline

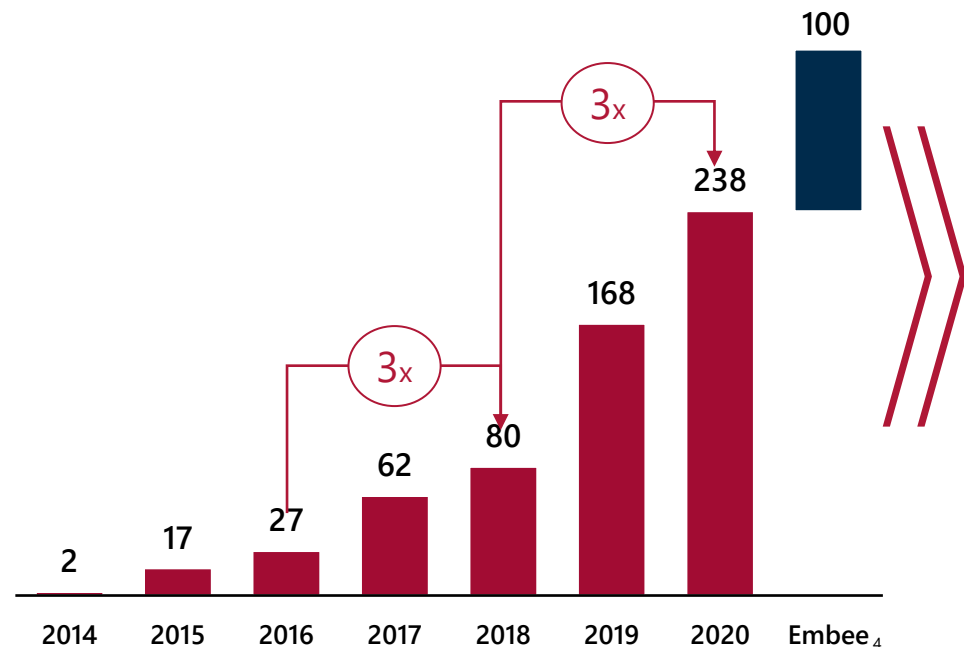
Пример Индии: собственный успех на рынке и приобретение для ускорения роста и повышения эффективности оказания услуг

Стремительный рост после органического выхода на индийский рынок...

Отчетная валюта, млн. долларов США

■ Оборот Softline в Индии (без Embee)

■ Embee⁴



...поддержанный недавней покупкой Embee...



№2 партнер Microsoft на рынке
Награда партнеру года - Microsoft India Award 2021- Cloud Innovation Partner of the Year – Azure и MWS



Новые решения в области видеонаблюдения и аудио-видео¹



Существенная синергия: успешность продаж, кросс-продажи, консолидация статусов от производителей, снижение административных расходов



Комплиментарный бизнес – присутствие Embee's на востоке страны и фокус на МСП (~50% выручки по сравнению с ~15% Softline)



Статус интеграции: независимость до 4 кв. 2021 – 1 кв. 2022; проект интеграции в процессе с приоритетом компонент быстрого синергетического эффекта

...с понятным видением на следующие 5 лет

Один из крупнейших игроков на рынке

Признанный партнер Microsoft со знаниями в других облаках (Adobe, GCP², AWS³)

Полный набор управляемых услуг и возможностей для реализации сложных проектов

Ключевая компетенция в области системной интеграции и кибербезопасности

Лучшие в классе центры оказания услуг для эффективного обслуживания заказчиков по всему миру

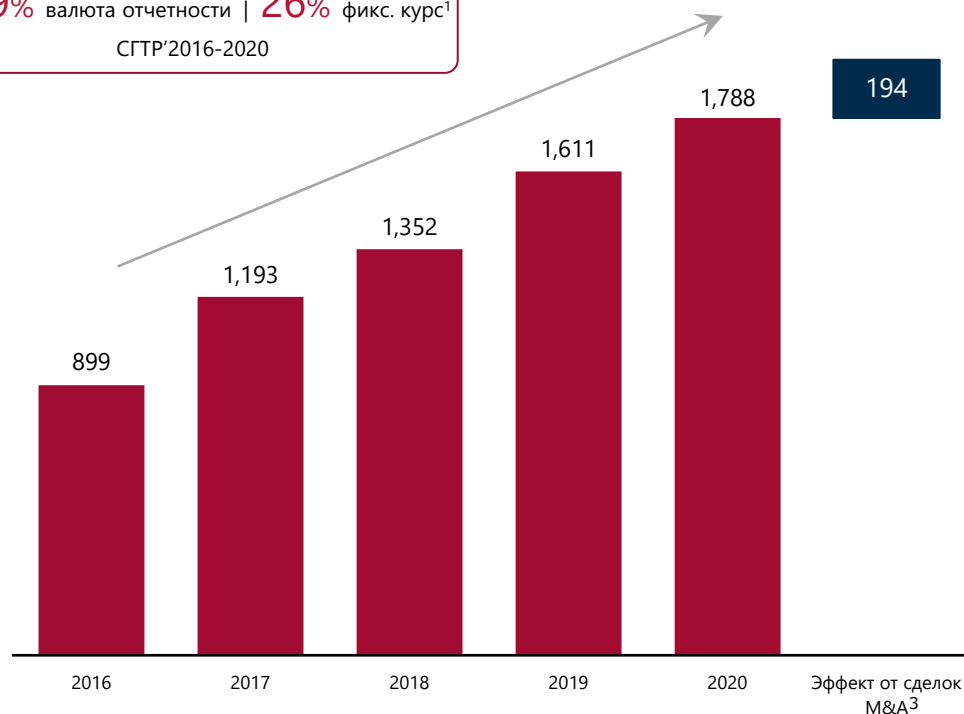
Дальнейший контекст: Рентабельность, прогноз, подтверждённый 30.11.21

Рост оборота сопровождается повышением рентабельности...

Рост оборота опережает рост нашего рынка

Оборот, валюта отчетности, млн долл. США

19% валюта отчетности | 26% фикс. курс¹
СГТР² 2016-2020

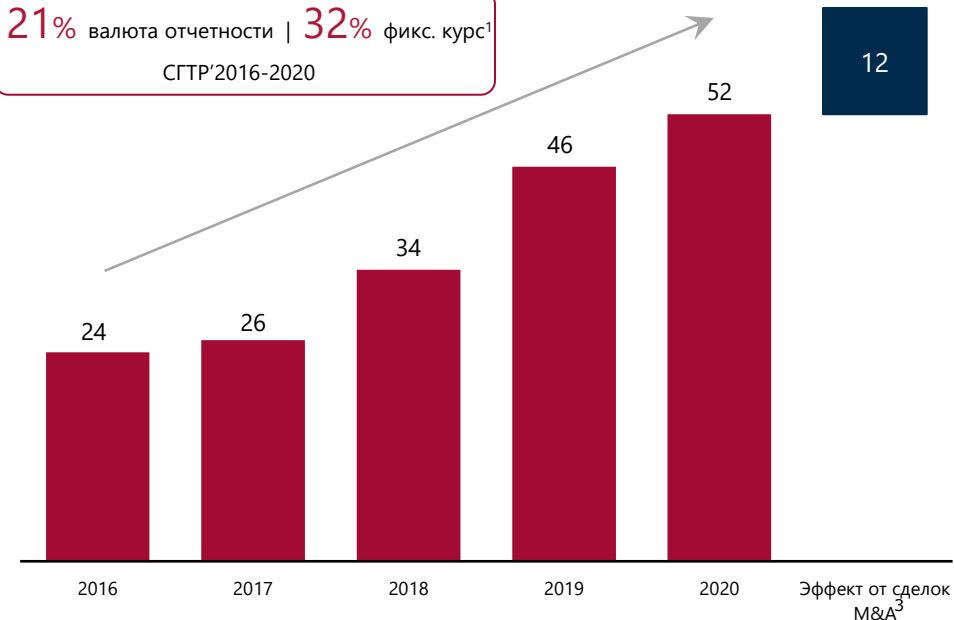


Увеличивающаяся рентабельность

Скорр. EBITDA², валюта отчетности, млн долл. США

17% +6 п.п. рентабельность скорр. EBITDA²
как % валовой прибыли → 23%

21% валюта отчетности | 32% фикс. курс¹
СГТР² 2016-2020



Траектория стремительного роста со значительным увеличением рентабельности за счет эффекта масштаба и операционного рычага

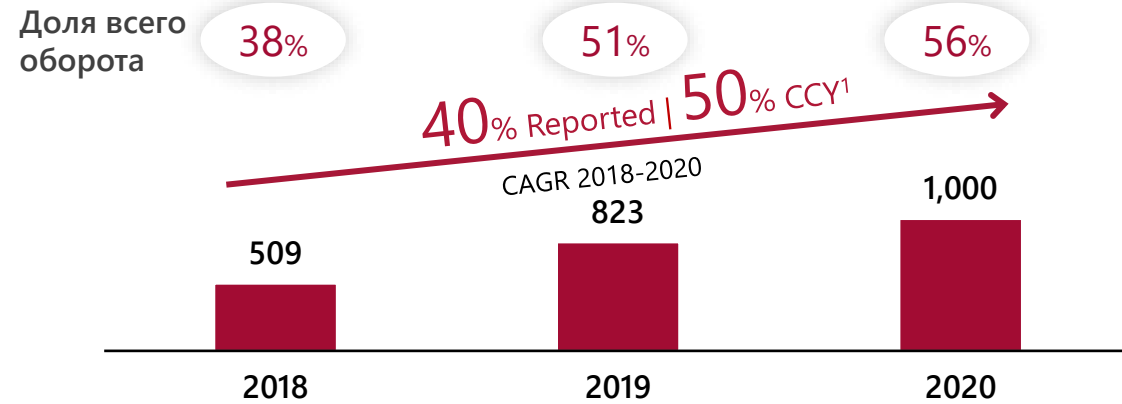
Источник: Данные Компании.

Примечания: Финансовый год Softline заканчивается 31 марта. СГТР²(t-x)-t оборота (фикс. курс) = (оборот (фикс. курс)_t / оборот (валюта отчетности)_{t-x})^{1/x} - 1, то есть СГТР²16-20 оборота (фикс. курс) = (оборот (фикс. курс)₂₀₂₀ / оборот (валюта отчетности)₂₀₁₆)^{1/4} - 1; Рост при фиксированном курсе валюты (год к году) рассчитывается путем применения среднегодового обменного курса за предыдущий год (t-1) для определения фиксированного курса для любого года (t). Данная методология применяется для каждой страны оперирования, используя локальные валютные курсы и конвертируя в доллары США при фиксированном курсе перед консолидацией на уровне группы. ²Softline определяет скорр. EBITDA как показатель, включающий прибыль до уплаты процентов, налога на прибыль, износа и амортизации, не включая расходы на благотворительность, курсовую прибыль и убытки, а также другие единовременные доходы и издержки; скорр. EBITDA в соответствии IFRS-16. ³Эффект от M&A включает, в случае Aplana, которая была приобретена в ноябре 2020 г., Softline AG, которая была приобретена в апреле 2021 г., но консолидирована в финансовую отчетность компании в 2020 г. с декабря 2020 г., когда было подписано обязательное соглашение о приобретении, и Embee, которая была приобретена в январе 2021 г., часть их финансовых результатов за год, начавшийся 1 апреля 2020 г. до даты их приобретения и, в случае NCSO (приобретена в апреле 2021 г.), Squalio и Belitsoft (обе приобретены в июле 2021 г.), Digitech (приобретена в августе 2021 г.), и их соответствующие финансовые результаты за 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2021 г.

... и существенным ростом доли повторяющегося (recurring) оборота и повышением эффективности команды

Существенный рост доли повторяющегося оборота...

Валюта отчетности, млн. долларов США



...обещает существенные преимущества в будущем, вместе с предсказуемостью и «качеством» оборота...

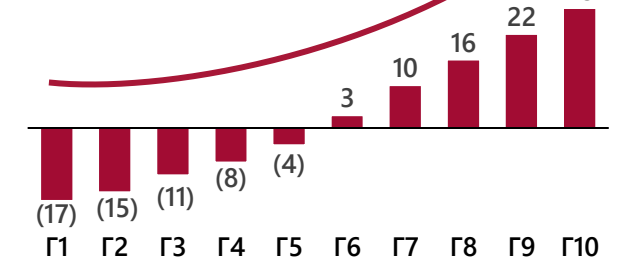
Среднегодовые темпы роста оборота '18-20

Валюта отчетности



Отраслевые тенденции²

Изменение выручки год к году в % при переходе к подписочной модели



...и с повышающейся эффективностью нашей команды



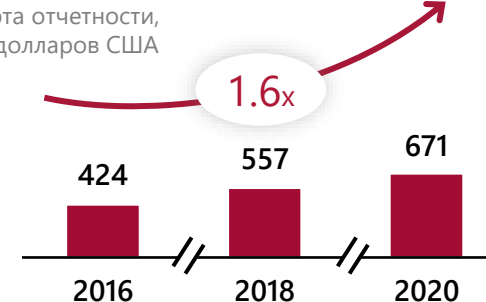
Оборот в пересчете на работника³

Валюта отчетности, тыс. долларов США



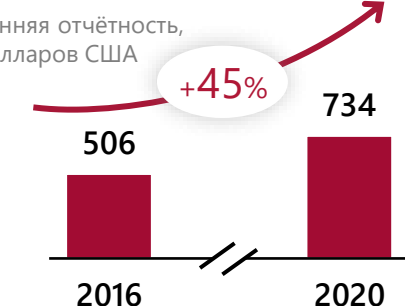
ПО, Облако и Оборудование: оборот на работника отдела продаж и маркетинга³

Валюта отчетности, тыс. долларов США



Оборот от прямых продаж B2B в пересчете на работника отдела продаж⁴

Внутренняя отчетность, тыс. долларов США



Source: Company data, AMR International research and analysis.

Note: Softline's financial year ends 31 March e.g. 2020 for year ending 31 March 2021. ¹ CCY CAGR = $(CCY_t / RC_{t-x})^{(1/x)} - 1$, e.g. Turnover 2018-20 CCY CAGR = $(CCY \text{ Turnover } 2020 / RC \text{ Turnover } 2018)^{(1/2)} - 1$. Constant Currency YoY growth is derived by applying average annual FX rate of previous year (t-1) to determine CCY figure for any year (t). This methodology is applied for every country of operations using local country FX rates and translating to CCY USD numbers before consolidating at group level. ² Data from AMR International report. ³ Turnover per employee is calculated as Turnover divided by number of employees as of financial year end. Turnover and number of employee figures for 2020 exclude recently acquired Embee Software, Softline AG, Aplana ⁴ For Direct B2B customers based on data from Softline internal billing system. Calculated as Turnover (incl. VAT) generated through Direct B2B channel based on unaudited management accounts divided by the number of Direct B2B sales employees at the end of the respective fiscal year.

We know we can

Мы прогнозируем стабильный прибыльный рост (прогноз, подтвержденный* 30.11.21)

	2020	M&A ²	Среднесрочный прогноз ¹	Ключевые факторы
Оборот	1,788	194	Рост в пределах 23-26% в 2021 и 15-19% СГТР в среднесрочной перспективе	<ul style="list-style-type: none"> Продолжающаяся Цифровая Трансформация и географическая экспансия Дополнительный оборот за счёт кросс- и до-продаж после приобретений
Россия	1,082	8	Mid-20% growth in 2021 and high-teens CAGR after	<ul style="list-style-type: none"> Более широкий портфель продуктов До-продажа существующих решений Расширение бизнеса в МСП
рост	3.4%			
Глобальные рынки	707	186		<ul style="list-style-type: none"> Быстрое проникновение на рынке опираясь на отношения с Microsoft Дополнительно 30 стран в обозримом будущем и ускоренный рост в Индии Кросс- и до-продажи на существующих рынках
рост	25.2%			
Валовая прибыль	226	41	Рентабельность в ~13% - 14% (от Оборота)	<ul style="list-style-type: none"> Растущая доля повторяющегося оборота Расширение портфеля услуг Рост доли в бюджетах заказчиков, как результат расширения портфеля
Рентабельность	12.6%	20.9%	~13% - 14% margin (Turnover based)	
Скорр. EBITDA³	52	12	Растущая рентабельность скорр. EBITDA³ (от Валовой Прибыли) стремится к уровню 30-32%	<ul style="list-style-type: none"> Дальнейшее повышение операционной эффективности и эффективности работников Партнерские программы производителей Повышение операционной зрелости на глобальных рынках, в особенности в недавно «приобретенных» странах
Рентабельность	23.1%	30.5%	Increasing Adj. EBITDA³ margin (Gross profit based) reaching low-30%	
Будущие приобретения (не включены в материалы IPO)	<ul style="list-style-type: none"> Вклад приобретений в общий оборот ожидается в среднем в среднесрочной перспективе ближе к 13-16 (mid-teens)%^{1,4} Целевая валовая рентабельность около 15% при марже скорр. EBITDA³ (от валовой прибыли) постепенно растущей от low-20% к mid-20% в среднесрочной перспективе¹ Целевой коэффициент EV/EBITDA LTM около 5 			

*Формулировки на английском языке являются основными
Валюта отчетности, млн. долларов США

Источник: данные Компании.
Примечание: финансовый год в Компании начинается 1 апреля и заканчивается 31 марта.
¹ Следующие 3-5 лет считаются от 2020 ф.г. (включая M&A). ² Дополнительно от M&A, означает: результаты приобретенных компаний (Arlana, которая была приобретена в ноябре 2020 г., Softline AG, которая была приобретена в апреле 2021 г., но консолидирована в декабре 2020 г., когда было подписано соглашение о покупке, и Embee, которая была приобретена в январе 2021 г.), которые были получены за период с 1 апреля 2020 г. до момента консолидации и, в случае с компаниями NCS3 (приобретена в апреле 2021 г.), Squall и Wellsoft (приобретены в июле 2021 г.), Digitech (приобретена в августе 2021 г.), их результаты за период с 01 апреля 2020 г. по 31 марта 2021 г. Включает результаты компаний Arlana, Softline AG и Embee с 29 октября 2020 г. и 15 января 2021 г., соответственно (даты, с которых данные консолидировались в Групповую отчетность за 2020 ф.г.). ³ Скорректированная EBITDA равняется прибыли до расходов/доходов по процентам, амортизации и налога на прибыль, не включая расходы на благотворительность, курсовых расходов и прочих нетипичных/единообразных расходов/доходов; Скорр. EBITDA в соответствии с IFRS-16. ⁴ Дополнительно к итоговому Обороту, включая обороты приобретенных компаний в прошлые периоды.

Устойчивая конверсия скорр. EBITDA в денежный поток (прогноз, подтверждённый* 30.11.21)

Medium-term outlook¹

Долговая нагрузка	<ul style="list-style-type: none">• ~1.0x Чистый долг² / скорр. EBITDA³ при нормальном течении бизнеса• Целевая эффективная ставка финансирования 6.0%	Капитальные затраты	<ul style="list-style-type: none">• На уровне ~4% от Валовой прибыли
Налоги	<ul style="list-style-type: none">• Ожидается снижение целевой эффективной налоговой ставки к 13-16% (mid-teens)	Дивиденды	<ul style="list-style-type: none">• Не меньше чем 25% от Чистой прибыли, первая выплата в 2023 ф.г. (из чистой прибыли 2022 ф.г.)
Торговый оборотный капитал	<ul style="list-style-type: none">• Отрицательный торговый оборотный капитал согласно историческому тренду• Оборачиваемость (в днях) и цикл оборота наличности согласно историческому тренду		

Источник: данные Компании.

Примечание: финансовый год в Компании начинается 1 апреля и заканчивается 31 марта.

¹ Следующие 3-5 лет считаются от 2020 ф.г. (включая M&A). ² Чистый долг согласно IFRS-16. ³ Скорректированная EBITDA равняется прибыли до расходов/доходов по процентам, амортизации и налога на прибыль, не включая расходы на благотворительность, курсовых расходов и прочих нетипичных/единоразовых расходов/доходов; Скорр. EBITDA в соответствии с IFRS-16.

*Формулировки на английском языке являются основными

Подтвержденная стратегия и опыт реализации

Правильная команда



- Доступ к **лучшим кадрам по всему миру при эффективных затратах**, растущий штат сотрудников из >6 тыс. человек
- **Дальновидный основатель и опытная международная команда управленцев**

Правильные рынки



- ПО, SaaS, облачные сервисы, кибербезопасность и цифровая трансформация
- Потребность в быстрой цифровой трансформации на развивающихся рынках
- **Растущий целевой рынок с текущим объемом ~350 млрд долл. США**

Правильная платформа



- **Предпочтительный партнер** для ИТ-производителей и **единая платформа для цифровой трансформации** клиентов
- **Комплексные услуги с добавленной стоимостью**, построенные вокруг портфеля ИТ-производителей и **с использованием собственных разработок**
- **Необходимая роль** для реализации задач ИТ-производителей и клиентов

Правильный опыт



- **25+ лет опыта** в ИТ-индустрии на развивающихся рынках, **включая опыт приобретений**
- **Один из 10 глобальных партнеров** Microsoft, **25+ лет** работы с Microsoft
- **Стабильный и эффективный рост** за счет реализации новых возможностей на меняющемся ИТ-рынке



GO GLOBAL



GO CLOUD



GO INNOVATIVE

Disclaimer

The financial results set out in this release are unaudited and are subject to change following completion of Softline's audit. The "constant currency" metric excludes the effect of foreign currency exchange rate fluctuations by translating the current period revenues into U.S. dollars at the weighted average exchange rates of the prior period of comparison.

This document may constitute or include forward-looking statements. Forward looking statements are statements that are not historical facts and may be identified by words such as "plans", "targets", "aims", "believes", "expects", "anticipates", "intends", "estimates", "will", "may", "continues", "should" and similar expressions. These forward-looking statements reflect, at the time made, the Company's beliefs, intentions and current targets/aims concerning, among other things, the Company's or the Group's results of operations, financial condition, liquidity, prospects, growth and strategies. Forward-looking statements include statements regarding: objectives, goals, strategies, outlook and growth prospects; future plans, events or performance and potential for future growth; liquidity, capital resources and capital expenditures; economic outlook and industry trends; developments of the Company's or the Group's markets; the impact of regulatory initiatives; and the strength of the Company's or any other member of the Group's competitors. Forward-looking statements involve risks and uncertainties because they relate to events and depend on circumstances that may or may not occur in the future. The forward-looking statements in this document are based upon various assumptions, many of which are based, in turn, upon further assumptions, including without limitation, management's examination of historical operating trends, data contained in the Company's records (and those of other members of the Group) and other data available from third parties. Although the Company believes that these assumptions were reasonable when made, these assumptions are inherently subject to significant known and unknown risks, uncertainties, contingencies and other important factors which are difficult or impossible to predict and are beyond its control. Forward-looking statements are not guarantees of future performance and such risks, uncertainties, contingencies and other important factors could cause the actual outcomes and the results of operations, financial condition and liquidity of the Company and other members of the Group or the industry to differ materially from those results expressed or implied in this document by such forward-looking statements. No representation or warranty is made that any of these forward-looking statements or forecasts will come to pass or that any forecast result will be achieved. Undue influence should not be given to, and no reliance should be placed on, any forward-looking statement. No statement in this document is intended to be nor may be construed as a profit forecast.