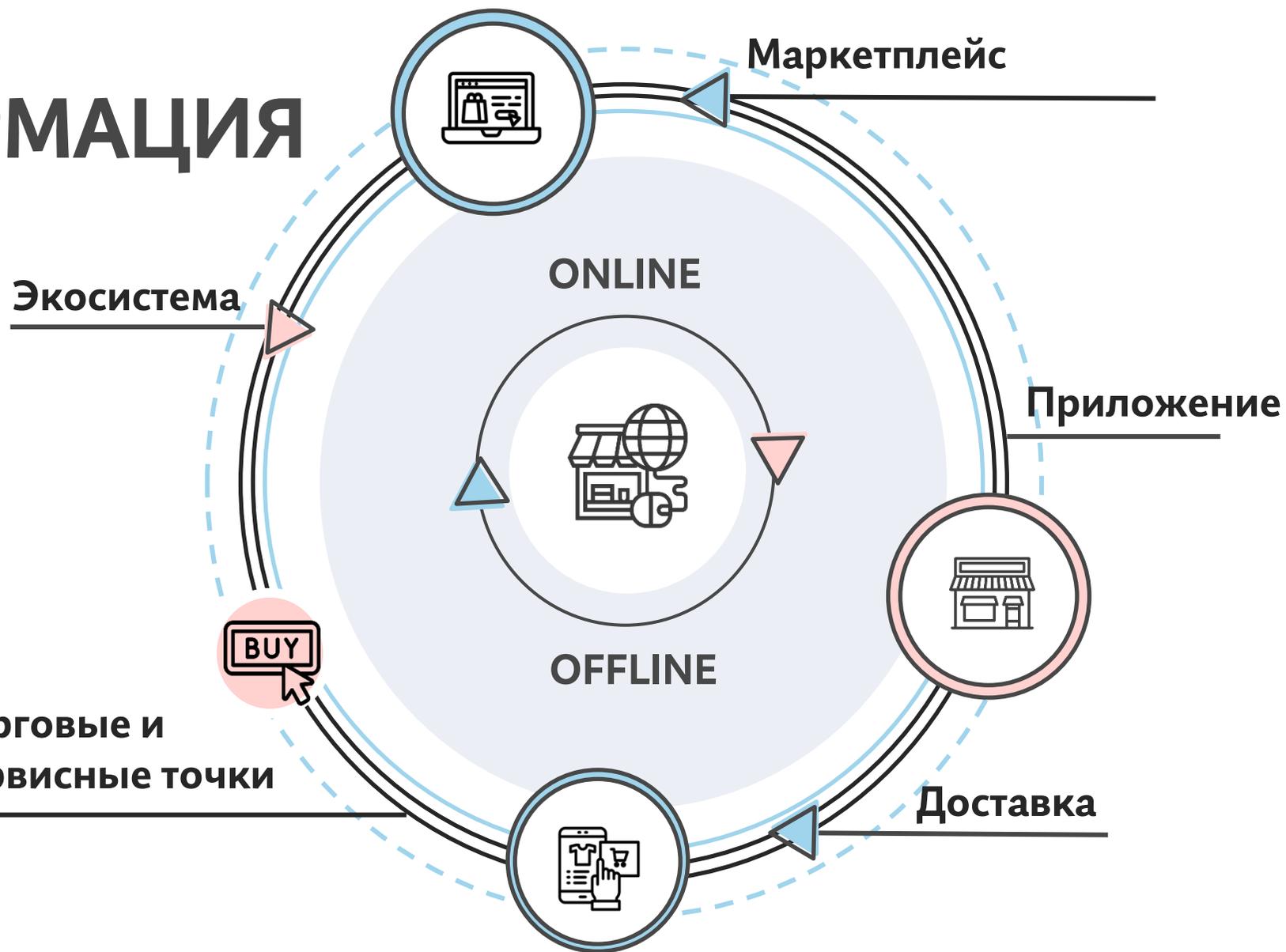


ТРАНСФОРМАЦИЯ



OR
GROUP

Презентация

Апрель 2021

оговорка

Эта презентация предназначена только для информационных целей.

Некоторая информация в данной презентации может содержать прогнозы или другие прогнозные заявления относительно будущих событий или будущих финансовых показателей.

Вы можете определить, носит ли заявление прогнозный характер на основании использования таких слов и выражений, как «ожидают», «полагают», «планируют», «оценивают», «намереваются», «будут», «могли бы», «могут», включая отрицательные формы данных глаголов, а также на основании иных аналогичных выражений. По своему характеру заявления о будущем являются рискованными и неопределенными, поскольку они относятся к событиям и обстоятельствам будущего, часть которых не контролируется OR GROUP. Таким образом, фактические будущие результаты могут существенно отличаться от планов, целей и ожиданий, содержащихся в утверждениях о будущем. OR GROUP не намерена обновлять данные заявления с целью отражения событий и обстоятельств, которые наступят после публикации настоящего документа, или с целью отражения факта наступления неожиданных событий.

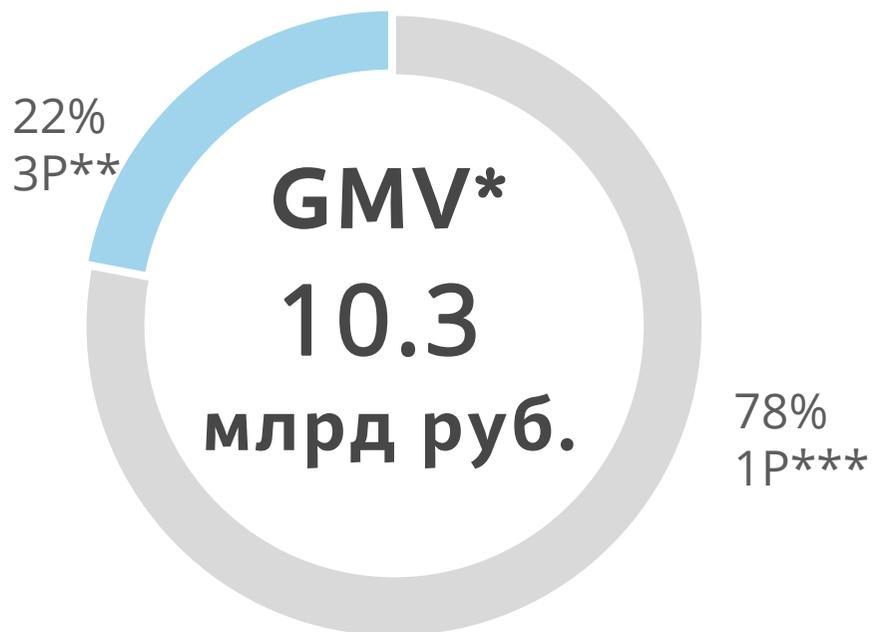
Многие факторы могут повлиять на то, что фактические результаты деятельности OR GROUP будут существенно отличаться от предполагаемых результатов, содержащихся в заявлениях прогнозного характера, включая такие факторы, как общие условия экономической деятельности, конкурентную среду, риски, связанные с осуществлением деятельности в Российской Федерации, быстрыми технологическими изменениями и изменениями рыночной конъюнктуры в отраслях, в которых OR GROUP осуществляет свою деятельность, а также другие риски, связанные в особенности с OR GROUP и ее деятельностью.

содержание

	OR GROUP трансформация	4
	Компания сегодня	11
	Операционные и финансовые результаты	18
	Приложение	26

GMV

за 2020 год



OR GROUP — это современная торговая платформа, которая включает в себя: маркетплейс [westfalika.ru](https://www.westfalika.ru) и экосистему сервисов и управляет сетью торговых и сервисных точек под брендом Westfalika.

* Валовая стоимость товаров (GMV) — это общая стоимость товаров и заказов, обработанных торговой платформой OR GROUP, а также НДС, комиссия по рассрочке, сервисный оборот и прочий комиссионный доход.

** 3P (Маркетплейс GMV), это общая стоимость товаров партнеров, обработанных торговой платформой OR GROUP, а также НДС, комиссия по рассрочке и прочий комиссионный доход.

*** 1P (Собственная торговая марка (СТМ)GMV), это общая стоимость товаров под собственными торговыми марками, обработанных торговой платформой OR GROUP, а также НДС, комиссия по рассрочке, сервисный оборот и прочий комиссионный доход.

ключевые факты

за 2020 год

Компания развивает торговую платформу «westfalika.ru» — это реализация товаров собственной торговой марки (СТМ) и партнерских товаров (маркетплейс) в розничной сети и на онлайн площадке westfalika.ru.

Маркетплейс westfalika.ru	Интернет - продажи и мобильное приложение	ПВЗ*	Экосистема
<ul style="list-style-type: none"> ▶ 1,2 млрд руб. выручка ▶ 2,1 млн. продано товаров ▶ 750+ партнеров 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 20% интернет-продажи ▶ 10% доля заказов через моб. приложение ▶ 16 тыс. количество скачиваний моб. приложения 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ >2 300 количество пунктов выдачи заказов ▶ 1,3 млн выдано посылок ▶ 2,4% конверсия 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 2,8 млн число участников ▶ 59% доля клиентов, использующих карту при совершении покупки ▶ 1,9 млн количество участников, пользующихся дополнительными услугами

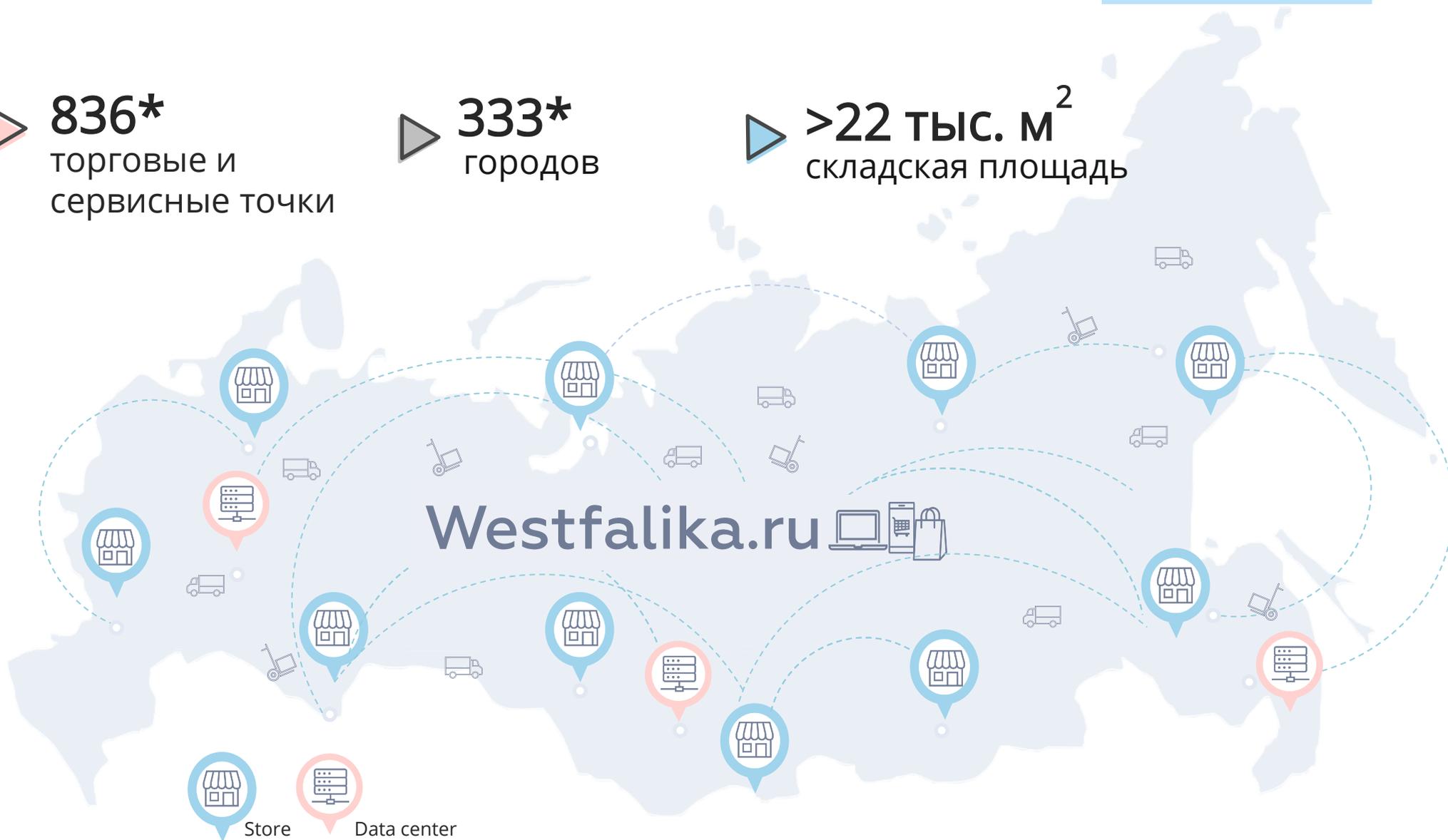
* Пункт выдачи заказов

westfalika.ru сегодня

▶ 836*
торговые и
сервисные точки

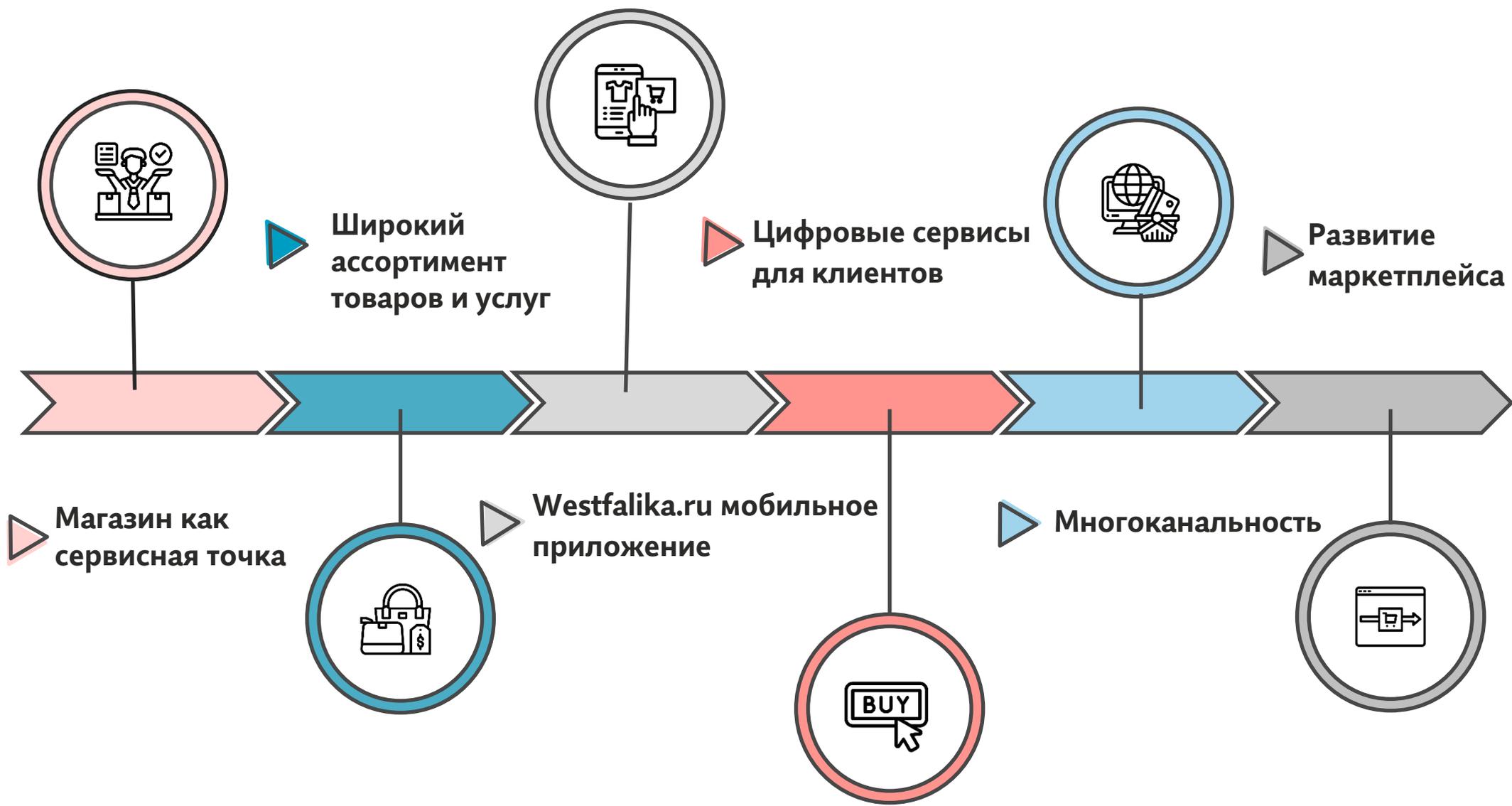
▶ 333*
городов

▶ >22 тыс. м²
складская площадь



* на 24.03.2021, включая франшизу.

цифровая трансформация



развитие



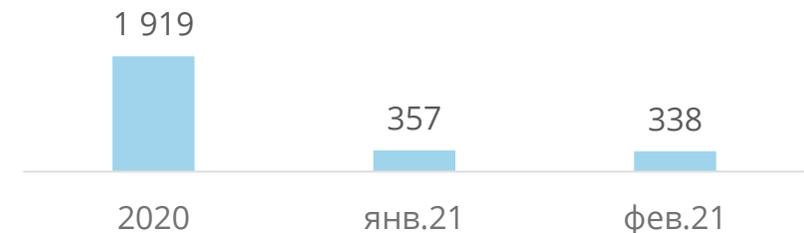
westfalika.ru мобильное приложение

- Современный UX-дизайн и удобный интерфейс.
- Базовый функционал интернет-магазина: личный кабинет, категории, фильтры, избранное, оформление заказа и доставка.
- Персонализированные акции для пользователей.
- Бестселлеры: самые популярные и просматриваемые товары.
- Instashop: заказ товаров из Instagram-аккаунта westfalika.ru.
- Интегрированная программа лояльности.

Установки приложения, тыс.



Количество заказов



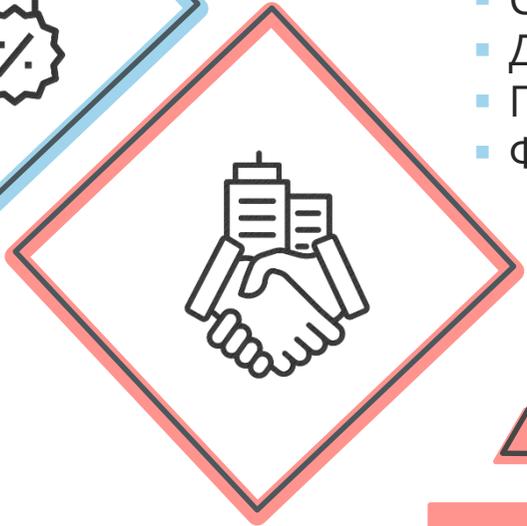
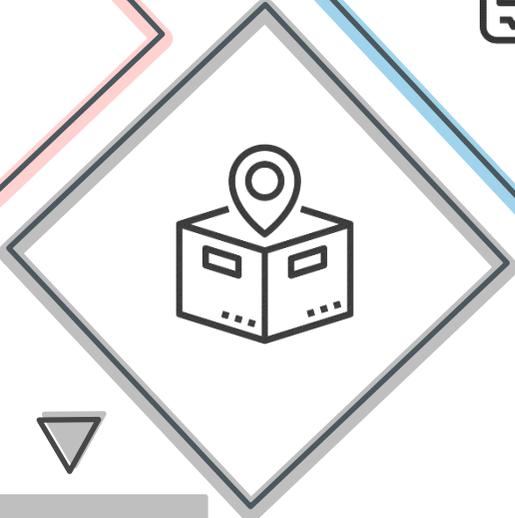
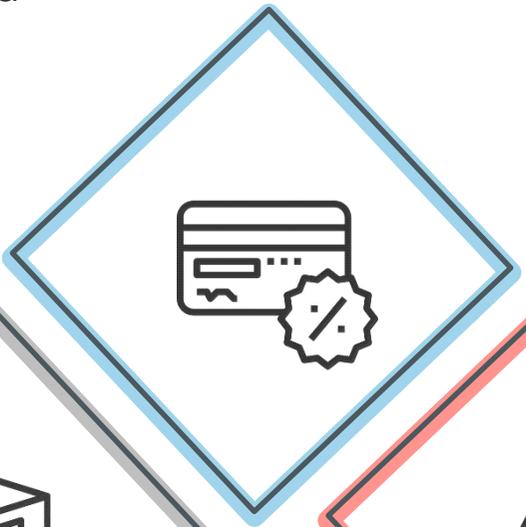
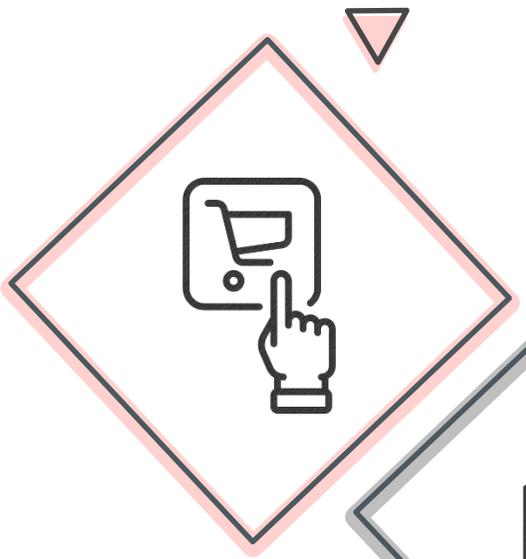
содержание

	OR GROUP трансформация	4
	Компания сегодня	11
	Операционные и финансовые результаты	18
	Приложение	26

сегменты бизнеса

Торговая платформа westfalika.ru

- Маркетплейс Westfalika.ru
- Универсальный магазин Westfalika
- Мобильное приложение и веб-сайт Westfalika.ru



Экосистема лояльности и сервисов

- Скидки и бонусная программа
- Страховые продукты
- Денежные переводы
- Платежи
- Финансовые сервисы

ПВЗ и логистика

- Дополнительный трафик за счет конверсии в продажи
- Дополнительный комиссионный доход
- Монетизация входящего трафика за счет увеличения кросс-продаж
- Уменьшение затрат на логистику для развития собственного маркетплейса

Производство и B2B

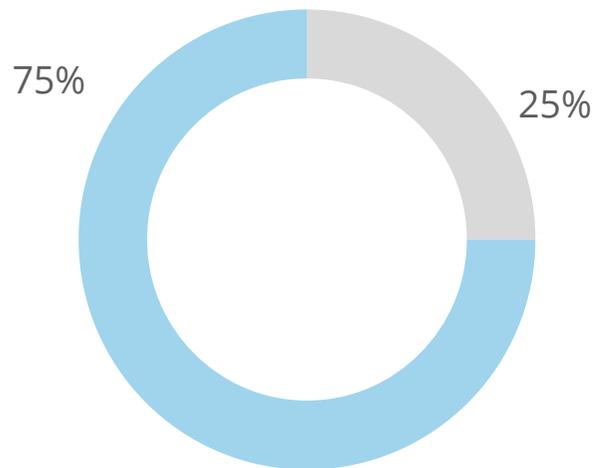
- Корпоративные клиенты: КДВ, Сбербанк
- Собственная розница
- Франшиза
- Крупные оптовые покупатели

торговая платформа westfalika.ru

за 2020 год

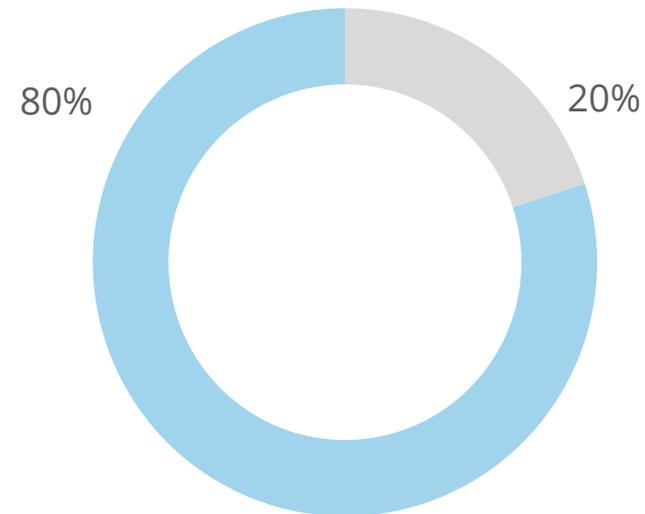
Торговая платформа «westfalika.ru» — это реализация товаров собственной торговой марки (СТМ) и партнерских товаров (маркетплейс) в розничной сети и на онлайн площадке westfalika.ru.

Выручка торговой платформы
westfalika.ru, %



- доля выручки маркетплейса westfalika.ru
- доля выручки от продаж товаров под СТМ

Доля офлайн- / онлайн-продаж на
торговой платформе westfalika.ru, %



- Онлайн-продажи
- Офлайн-продажи

ЭКОСИСТЕМА ЛОЯЛЬНОСТИ И СЕРВИСОВ

за 2020 год

Рассрочка

▶ Портфель **2,6 млрд руб.**

▶ Средняя ставка комиссия **4,6%**

▶ Cost of risk **4,4%**

Денежные займы

▶ Портфель **2,9 млрд руб.**

▶ Средняя процентная ставка **184,7%**

▶ Cost of risk **6,4%**

▶ **~56%**
доля продаж в рассрочку

▶ **59%**
доля клиентов, воспользовавшихся картой лояльности при покупке

▶ **1,900,000+**
клиентов, воспользовавшихся дополнительными сервисами



*Cost of risk по рассрочке = Доначисление резерва по рассрочке по основному долгу за период / Выдачи за период.

**Cost of risk по денежным займам = Доначисление резерва по денежным займам по основному долгу за период / Выдачи за период.

ПВЗ в westfalika

Этот проект является частью стратегии компании по интеграции в логистическую инфраструктуру российского рынка электронной коммерции.

ПВЗ

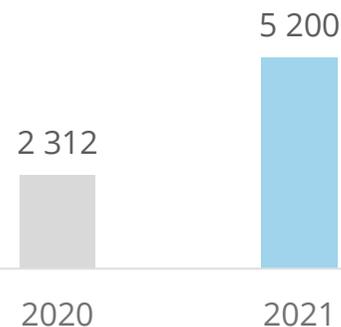
▶ Количество партнеров **13**

▶ Более **2 300** ПВЗ в магазинах Группы

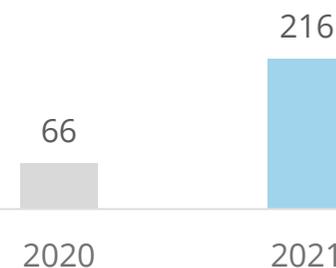
▶ Доставлено более **1,3** млн посылок

- Привлечение дополнительного трафика в магазины
- Дополнительный комиссионный доход
- Монетизация входящего трафика за счет увеличения кросс-продаж и расширения аудитории постоянных покупателей
- Снижение затрат на логистику для развития собственного маркетплейса

Количество пунктов выдачи



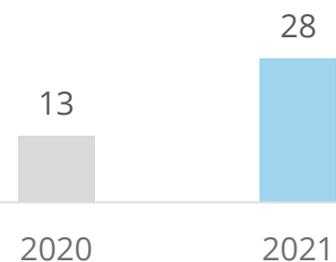
Комиссионные доходы, млн руб.



Дополнительный трафик, млн человек



Количество партнеров



b2b и производство

за 2020 год

Производство

- ▶ 9 100 м²
общая площадь
- ▶ 2
собственные
производственные площадки
- ▶ 500 тыс.
пар обуви
производственные мощности

B2B

- ▶ 175 франшиз
- ▶ ~3,5 млрд руб.
оптовая выручка

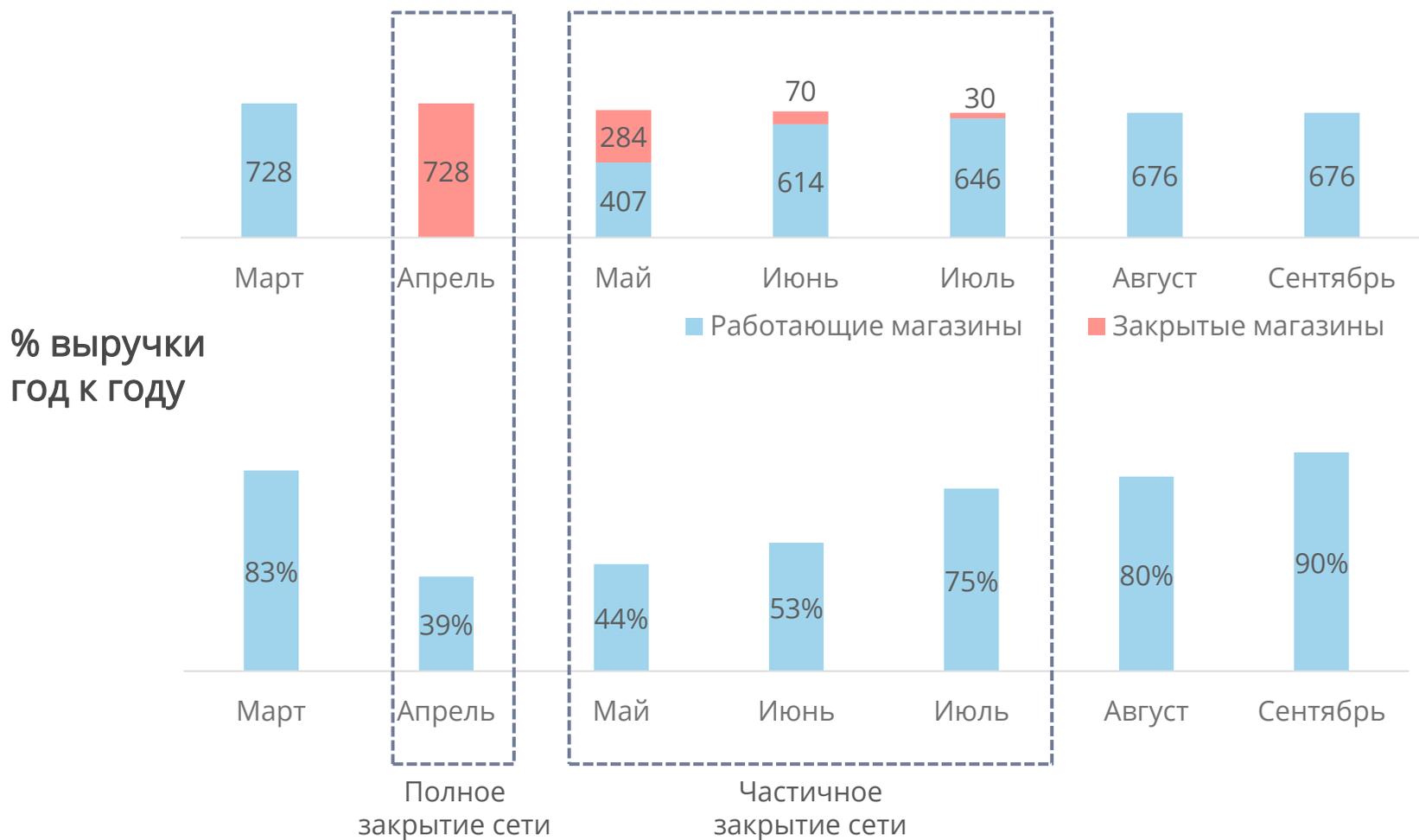


содержание

	OR GROUP трансформация	4
	Компания сегодня	11
	Операционные и финансовые результаты	18
	Приложение	26

коронавирус '20

закрытые магазины



операционные результаты_1

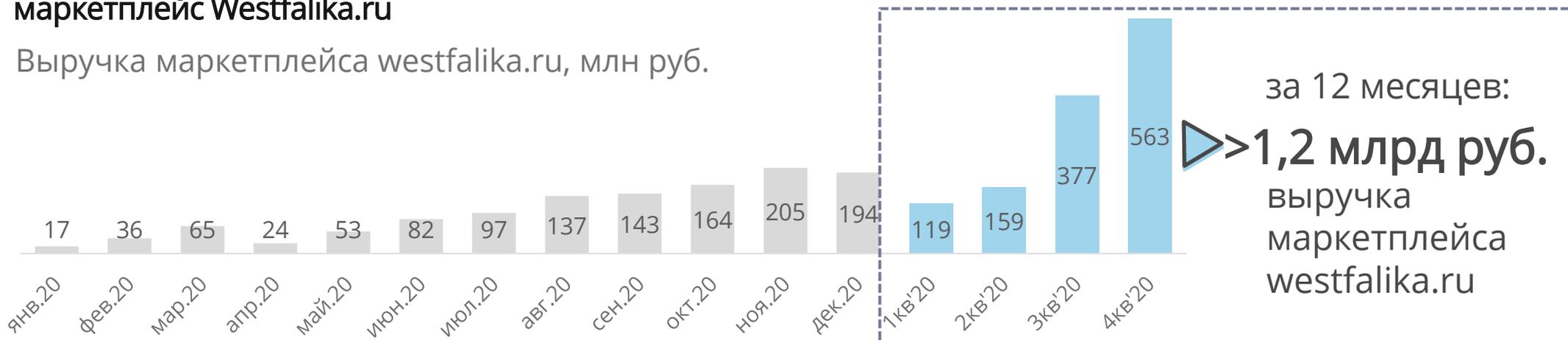
eCommerce



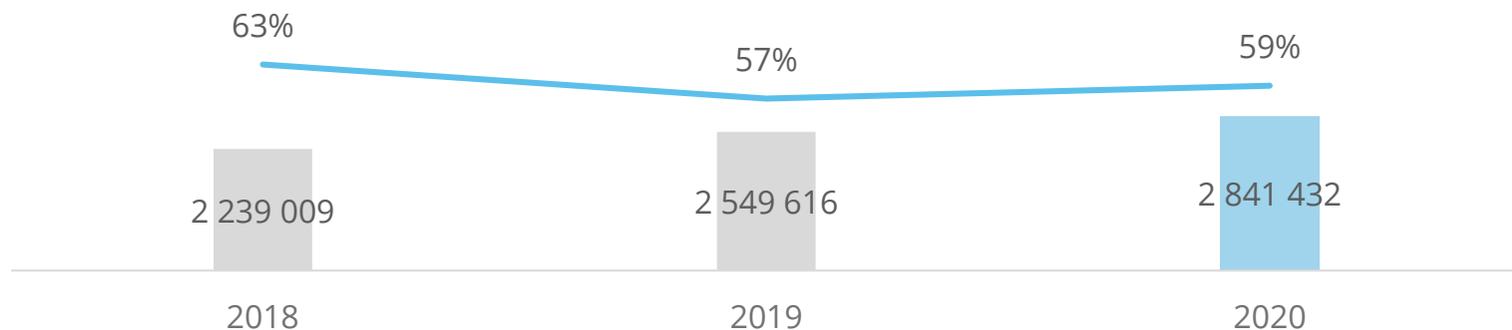
операционные результаты _2

маркетплейс Westfalika.ru

Выручка маркетплейса westfalika.ru, млн руб.



карты «Арифметика»



■ выпущенные карты лояльности, шт.

— покупки по картам постоянного клиента, %

финансовые результаты

Выручка

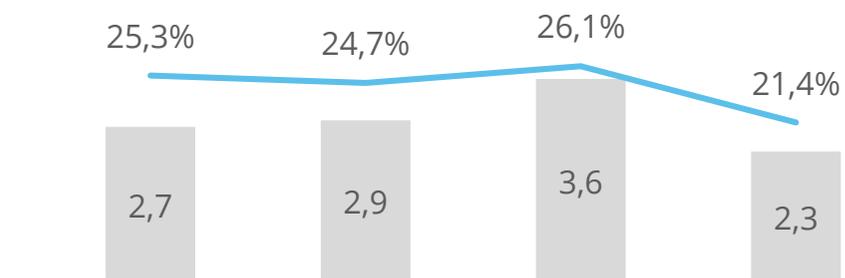


■ выручка от деятельности по выдаче денежных займов, млрд руб.

■ выручка торговой платформы westfalika.ru, млрд руб.

■ оптовая выручка, млрд руб.

EBITDA



■ EBITDA, млрд руб.

— маржа EBITDA

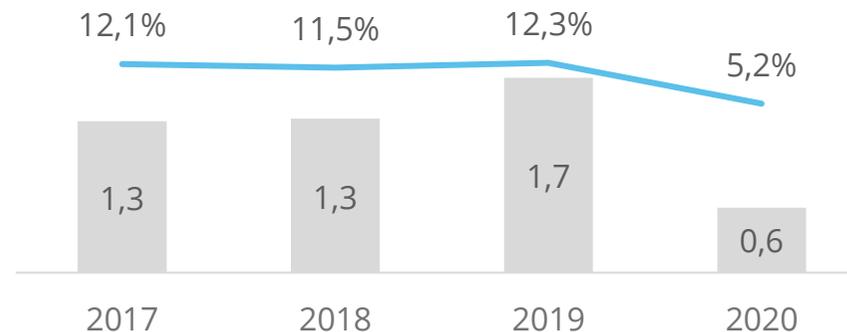
Валовая прибыль



■ валовая прибыль, млрд руб.

— валовая маржа

Чистая прибыль

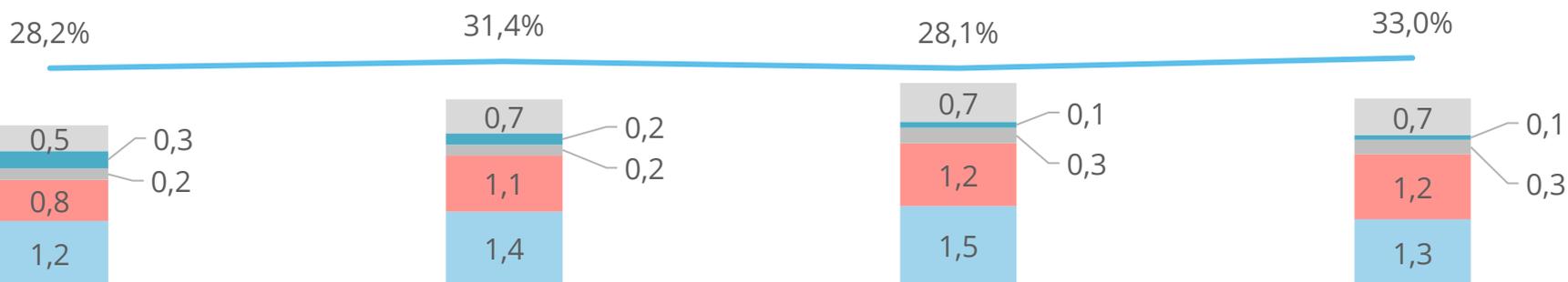


■ чистая прибыль, млрд руб.

— маржа чистой прибыли

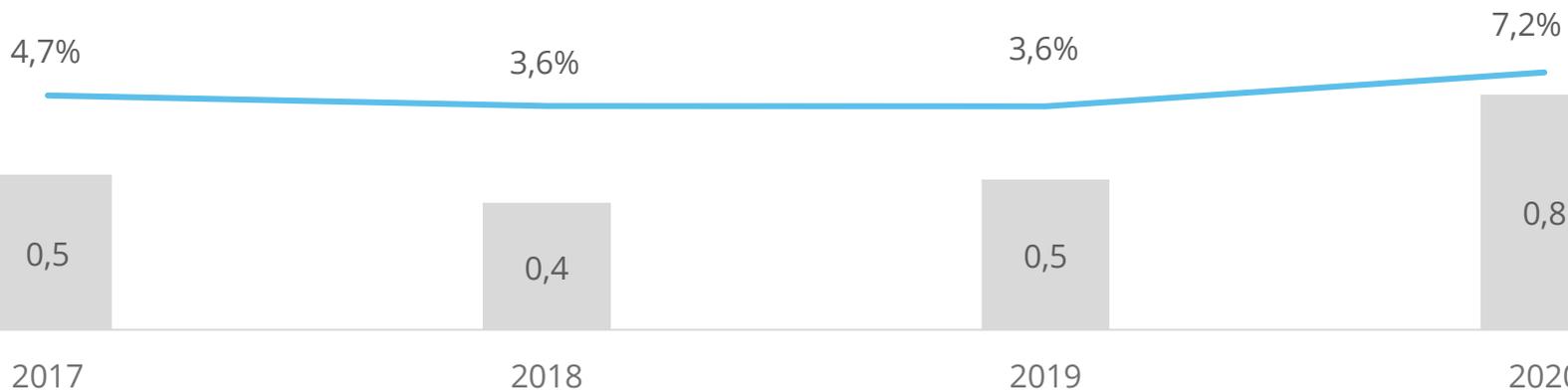
расходы и резервы

Расходы*



- другое, млрд руб.
- амортизация материальных и нематериальных объектов, млрд руб.
- аренда и складские расходы, млрд руб.
- реклама и маркетинг, млрд руб.
- фонд заработной платы и социальные отчисления, млрд руб.
- SG&A % от выручки

Резервы



- все резервы, млрд руб.
- резервы от выручки, %

*Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы

денежные займы и рассрочка

Рассрочка



Денежные займы



запасы

Запасы, млрд руб.



- Запасы по 2020 году включают мягкие запасы.
- Мягкие запасы — это запасы от товаров, принятых на комиссию.
- При формировании мягких запасов оборотный капитал компании не задействуется.
- Возможен возврат товаров поставщику в случае не продажи.

ДОЛГ '20



- 100% долг в рублях РФ.
- Скорректированный чистый долг, скорректирован на высоколиквидные активы:
 - портфель рассрочки
 - портфель денежных займов, включая проценты по ним.
- Рассрочка возвращается в среднем за 4 месяца.
- Денежный заем возвращается в среднем за 5 месяцев.

содержание

	OR GROUP трансформация	4
	Компания сегодня	11
	Операционные и финансовые результаты	18
	Приложение	26

финансовые результаты

(млн руб., если не указано иное)	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Финансовые результаты						
Выручка	9 156	9 965	10 801	11 554	13 702	10 772
<i>рост, %</i>		<i>8,8%</i>	<i>8,4%</i>	<i>7,0%</i>	<i>18,6%</i>	<i>-21,4%</i>
Выручка торговой платформы westfalika.ru	6 844	7 663	7 078	6 660	6 872	4 527
<i>рост, %</i>		<i>12,0%</i>	<i>(7,6%)</i>	<i>(5,9%)</i>	<i>3,2%</i>	<i>-34,1%</i>
Оптовая выручка	948	825	2 224	3 381	4 703	4 703
<i>рост, %</i>		<i>-13,0%</i>	<i>169,7%</i>	<i>52,0%</i>	<i>39,1%</i>	<i>-24,5%</i>
Выручка от деятельности по выдаче денежных займов	1 364	1 478	1 500	1 514	2 128	2 696
<i>рост, %</i>		<i>8,4%</i>	<i>1,5%</i>	<i>0,9%</i>	<i>40,5%</i>	<i>26,7%</i>
Валовая прибыль	5 510	5 859	5 853	6 789	7 562	6 231
<i>маржа, %</i>	<i>60,2%</i>	<i>58,8%</i>	<i>54,2%</i>	<i>58,8%</i>	<i>55,2%</i>	<i>57,8%</i>
SG&A расходы	2 508	2 666	3 041	3 626	3 845	3 550
<i>% от выручки</i>	<i>27,4%</i>	<i>26,8%</i>	<i>28,2%</i>	<i>31,4%</i>	<i>28,1%</i>	<i>33,0%</i>
ЕБИТДА	2 602	2 540	2 737	2 855	3 583	2 302
<i>маржа, %</i>	<i>28,4%</i>	<i>25,5%</i>	<i>25,3%</i>	<i>24,7%</i>	<i>26,1%</i>	<i>21,4%</i>
Чистая прибыль	1 469	1 183	1 310	1 332	1 687	563
<i>маржа, %</i>	<i>16,0%</i>	<i>11,9%</i>	<i>12,1%</i>	<i>11,5%</i>	<i>12,3%</i>	<i>5,2%</i>
Общий долг	6 020	7 341	6 901	8 928	12 409	13 033
Денежные средства и их эквиваленты	287	352	2 169	536	707	434
Чистый долг	5 732	6 989	4 732	8 392	11 702	12 599