

## PROFIL DZIAŁALNOŚCI

Grupa Kapitałowa Sescom S.A. specjalizuje się w zarządzaniu i utrzymaniu technicznym sieci handlowych i usługowych. Oferta Firmy to „Facility Management wspierający transformację digitalową”. Składają się na nią kompleksowe usługi zarządcze i techniczne oraz wspierające je platformy informatyczne. Rozwiązania Grupy zapewniają: optymalizację procesów i oszczędności w obsłudze technicznej obiektów, redukcję kosztów zużycia energii elektrycznej, wsparcie rozwoju sieci poprzez wdrożenia nowych technologii i analitykę. Sescom obsługuje sieci - od sieci urzędów, stacji benzynowych, przez sieci punktów handlowych i usługowych po sieci centrów dystrybucyjnych czy handlowych. Działalność Sescom jest skalowalna w zależności od potrzeb i modelu biznesowego klienta. Kluczowym segmentem rynku obsługiwany przez Grupę jest handel detaliczny, pozostałe to bankowość i ubezpieczenia, sieci stacji paliw oraz telekomunikacja.

## PODSUMOWANIE

### 1. Dynamiczny wzrost, duży potencjał na przyszłość

Rozwój Sescom w ostatnich latach jest bardzo dynamiczny. Zarejestrowane zostały spółki zagraniczne – czeska, węgierska, niemiecka, austriacka i brytyjska. W maju 2016 roku Firma poszerzyła ofertę o usługi serwisu infrastruktury IT. W 2017 roku przeszła rebranding, rozbudowała portfolio ofertowe o doradztwo i wdrożenia rozwiązań digital w placówkach sieciowych. Spółka działa w Polsce, a także w Europie Zachodniej (m.in. Niemcy, UK, Beneluks, Włochy), Skandynawii oraz regionie CEE/SEE (m.in. Węgry, Czechy, Słowacja, Rumunia, Chorwacja). Około 20% przychodów Spółki jest realizowanych za granicą. **Do 2020 roku Sescom planuje być jednym z liderów branży w Europie i zbudować potencjał do konkurowania globalnego.**

**ponad 34 tys.**  
liczba placówek utrzymywanych przez Spółkę

### 2. Wysoka dynamika nowych klientów

**60 procent**



przychodów Spółki generuje branża Retail

Sescom zawdzięcza swój sukces sprawnej ekspansji zagranicznej oraz skalowalnemu modelowi biznesu. Na dzień 31.12.2017 r. Spółka obsługiwała **34.329** placówek (+5.279 placówek w ciągu roku/wzrost 18% r/r). Przy założeniu utrzymania tempa wzrostu, Spółka przekroczy granicę **40.000 obsługiwanych placówek do końca 2018 r.** Dzięki lokalnym spółkom zależnym Sescom sprawnie działa na rynkach zagranicznych, dopasowując się do ich specyfiki. Kieruje swoją ofertę do sieci handlowych i usługowych (klienci sieciowi), współpracując z kadrami zarządzającą oraz zarządcami technicznymi.

Głównym segmentem odbiorców usług Sescom jest **handel detaliczny (RETAIL)**, pozostałe to: sieci **finansowo-bankowe, stacje paliw, telekomunikacja. Spółka współpracuje z takimi markami jak: TJ Maxx, C&A, LPP, Douglas, MBank, Carrefour, Orlen, Lotos, Moya, Kappahl.** Sescom realizuje swoje usługi z wykorzystaniem kompetencji własnych specjalistów oraz rozbudowanej sieci partnerów serwisowych.

### 3. Silne wyniki finansowe

W latach 2016 – LTM 2017 Grupa znacząco zwiększyła skalę działalności. **W tym okresie przychody ze sprzedaży netto wzrosły o ponad 43% - z 70.419 tys. zł do 100.797 tys. zł.** Również zysk Grupy na każdym poziomie rachunku wyników odnotowywał corocznie znaczącą, dodatnią dynamikę. Grupa Sescom odnotowała znaczącą dynamikę **wyniku operacyjnego na poziomie 49%** na koniec 2017 roku w porównaniu do 2016 roku. Rentowność Grupy jest stabilna na wszystkich poziomach rachunku wyników, co jest skutkiem przede wszystkim zwiększania wielkości sprzedaży i wzrostu organicznego połączonego z ciągłym doskonaleniem organizacji i podnoszeniem efektywności pracy. **Spółka około 35% przychodów osiąga na podstawie ryczałtu (abonamentu), natomiast około 65% przychodów jest realizowanych z pojedynczych kontraktów.**

**49%**



wynosi skumulowany roczny wskaźnik wzrostu przychodów w latach 2012-2017

### 4. Zdrowy bilans oraz dodatnie przepływy operacyjne

**-0,16x**

wynosi wskaźnik Dług netto/EBITDA LTM

Strukturę bilansu Grupy charakteryzuje systematyczny wzrost wartości aktywów będący wynikiem wzrostu skali działalności. **Suma bilansowa Grupy w okresie objętym historycznymi informacjami finansowymi wzrosła z 39.327 tys. zł (31.12.2016) do 49.127 tys. zł (31.12.2017), co oznacza wzrost o 25%.**

Spółka posiada ujemny wskaźnik DN/EBITDA w wysokości -0,16x. Spółka nie posiada zapotrzebowania kredytowego w zakresie finansowania kapitału obrotowego. Potrzeby kredytowe Grupy Sescom wynikają głównie z przyjętej strategii rozwoju przedsiębiorstwa, polegającej między innymi na finansowaniu potrzeb inwestycyjnych związanych z budowaniem grupy kapitałowej poprzez fuzje i przejęcia. W opisywanym okresie GK Sescom odnotowała dodatnią wartość przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej.

### 5. Przemysłana strategia rozwoju

Celem strategicznym Sescomu do 2020 r. jest pozycja jednego z europejskich liderów dostarczających kompleksowe rozwiązania Facility Management dla sieci. Strategia Spółki zakłada też budowanie potencjału do konkurowania globalnego. Sescom monitoruje rynek i może zdecydować się na poszerzenie portfolio usług czy emisję akcji w przypadku projektów uzasadniających taki cel. Priorytetem Spółki jest stabilność finansowa i posiadanie kapitału na rozwój i ewentualne akwizycje.

## PODSTAWOWE INFORMACJE

Nazwa:	Sescom S.A.
Kraj:	Polska
Siedziba:	Gdańsk
Adres:	al. Grunwaldzka 82, 80-244
Kapitał zakładowy:	2,1 mln PLN
Sektor:	Facility Management dla placówek sieciowych
Rynek Notowań:	GPW
KRS:	000314588
E-mail:	info@sescom.eu
WWW:	http://sescom.eu/

## AKCJONARIAT I ORGANY SPÓŁKI

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów	Wartość rynkowa (PLN)
Sławomir Halbryt	1 005 875	47,90%	61,61%	40,2 mln
Lafroyg Sp. z o.o. SKA Wojciech Kaczmarek	295 000	14,05%	10,35%	11,8 mln
Sławomir Kądziela	241 588	11,50%	8,48%	9,7 mln
Adam Kabat	211 588	10,08%	7,42%	8,5 mln
Pozostali	345 949	16,47%	12,14%	13,8 mln
<b>Razem</b>	<b>2 100 000</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>84,0 mln</b>

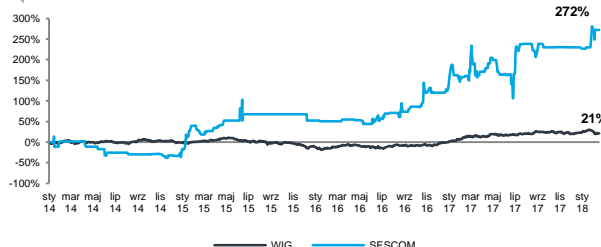
### Zarząd

Sławomir Halbryt	CEO, Założyciel Sescom S.A.
Magdalena Budnik	Członek Zarządu, Chief Financial Officer
Sławomir Kądziela	Członek Zarządu, Chief Business Development Officer
Adam Kabat	Członek Zarządu, Chief Operations Officer

### Rada Nadzorcza

Krzysztof Pietkun	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Tomasz Matczuk	Członek Rady Nadzorczej
Wojciech Szabunio	Członek Rady Nadzorczej
Dariusz Wieczorek	Członek Rady Nadzorczej
Adam Protasiuk	Członek Rady Nadzorczej

## PODSTAWOWE DANE RYNKOWE



Wskaźniki rynkowe (14/03/2018)	WIG	SESCOM
Stopa zwrotu		
3 miesiące	-1,81%	+2,56%
6 miesięcy	-4,73%	0,00%
YTD	-3,55%	+2,56%
1 rok	+4,02%	+17,65%

## OFERTA SPÓŁKI

Najbardziej dochodowymi segmentami produktów i usług z oferty GK Sescom, czyli rozwiązań z zakresu Facility Management wspierającego transformację digitalową, składają się m.in.:



### SESCOM STORE

Oferta Spółki obejmuje wsparcie sieci poprzez: projektowanie sklepów, prace instalacyjno – budowlane, generalne wykonawstwo (koordynacja wszystkich branż budowlanych oraz prac wykonawców, kierowanie budową, kompleksowa budowa pod klucz), projekty fit-outs oraz modernizacje sklepów. **Spółka w 2017 r. zrealizowała 64 projekty.**



### SESCOM FACILITY MANAGEMENT

Spółka świadczy kompleksowe usługi w zakresie utrzymania sprawności technicznej placówek sieciowych m.in. serwis HVAC, elektrycznych czy ogólnobudowlany. Specjalizuje się w utrzymaniu technicznym placówek sieciowych m.in. z branży retail, HoReCa, bankowości. Dzięki swojemu doświadczeniu Spółka ma możliwość prowadzenia działalności na rzecz klientów o rozproszonej strukturze geograficznej. **Do końca 2017 r. Spółka obsłużyła 34 329 obiektów.**



### SESCOM IT INFRASTRUCTURE

Przedsiębiorstwo wspiera swoich klientów w zakresie utrzymania infrastruktury informatycznej, czyli urządzeń takich jak serwery, komputery, drukarki, urządzenia mobilne i inne peryferia komputerowe. Dodatkowo wdraża i utrzymuje systemy magazynowe oraz POS. Obsługuje instalacje teletechniczne i niskoprądowe. **Spółka utrzymuje około 65.000 urządzeń.**



### SESCOM ENERGY

Spółka monitoruje i analizuje zużycie energii elektrycznej w placówkach, by następnie wspierać klientów w zakresie optymalizacji zużycia i we wdrażaniu strategii efektywności energetycznej. Autorska technologia SES Control pozwalają skutecznie wspierać klientów sieciowych w digitalizacji danych na temat zużycia ich energii i śledzić online wszelkie postępy prac. **Spółka w ostatnim roku zaoszczędziła 6 597,9 MWh energii.**

#### Platformy



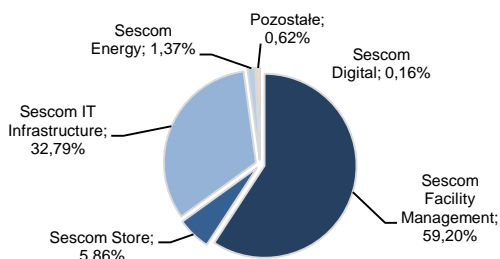
**SES Support** - autorski system IT integrujący wszystkie działania Facility Management; pozwala zarządzać procesem – od przyjęcia zgłoszenia, przez planowanie i koordynację działań, komunikację, po rozliczenie zgłoszenia, raportowanie i analizę danych.



**SES Control** - autorska technologia wspierająca usługę Energy; składa się na nią microserver, aplikacja webowa oraz moduł analityczny; umożliwia opomiarowanie pracy urządzeń, integrację z innymi systemami, analizę danych i tworzenie rekomendacji działań.

## STRUKTURA SPRZEDAŻY

Struktura sprzedaży Grupy w podziale na segmenty operacyjne w ujęciu procentowym (%) LTM

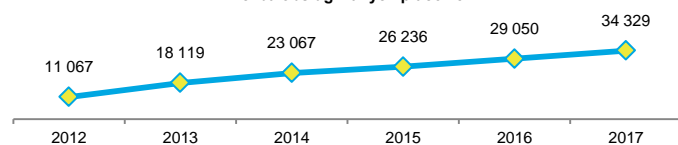


Ponad połowę przychodów ze sprzedaży GK Sescom realizuje poprzez segment oferty Sescom **Facility Management (60 mln PLN - dane za okres 01.01.2017-31.12.2017 r.)**. Przejęta w maju 2016 r. ZCP Cube. Retail odpowiada za ponad jedną trzecią sprzedaży (Sescom IT Infrastructure).

## KLIENCI SPÓŁKI

Grupa Kapitałowa kieruje swoją ofertę przede wszystkim do sieci handlowych, telekomunikacji, bankowości, ubezpieczeń oraz sieci paliw. **Do tej pory Spółka współpracowała z ponad 34 tys. placówek.**

Liczba obsługiwanych placówek



#### Wybrani klienci



## STRATEGIA ROZWOJU

Sescom sukcesywnie rozwija się w oparciu o sprawdzony model biznesowy. Wizja Spółki to globalny integrator rozwiązań informatycznych, technicznych i zarządczych, dzięki którym ludzie pracują, kupują i odpoczywają w komfortowych warunkach. Misją Spółki jest, poprzez utrzymanie sprawności technicznej i efektywności działania, zapewniać atrakcyjność i funkcjonalność przestrzeni rzeczywistej i wirtualnej, w której ludzie pracują, kupują i odpoczywają. **Celem strategicznym jest osiągnięcie pozycji lidera rynkowego w Polsce i Europie.** W celu realizacji powyższej strategii GK Sescom podjęła następujące działania:

### Poszerzanie zakresu oferowanych usług poprzez wdrożenie nowych rozwiązań:

**Sescom Digital (technologie dla retail)** - oferta digital polega na kompleksowym wsparciu w doborze, wdrożeniu i utrzymaniu nowych technologii dostosowanym do modeli biznesowych oraz strategii rozwoju marek klientów sieciowych. Rozbudowana sieć techniczna pozwala nie tylko dobrać odpowiednie narzędzia, ale również testować je, instalować i serwisować. Branża retail jest w fazie transformacji digitalowej, a Sescom, dzięki unikalnej wiedzy i doświadczeniu, może wspierać klientów w przejściu tego procesu.

**Sescom Business Intelligence** – analityka danych z różnorodnych systemów celem dostarczania kompleksowej wiedzy do zarządzania placówkami sieciowymi. GK Sescom mając świadomość i widząc szybki przyrost danych do analizy, pracuje nad nową autorską Platformą SES BI mającą dodatkowo wspierać działania analityczne. Projekt ma umożliwić automatyczne badanie zależności pomiędzy różnorodnymi czynnikami wpływającymi na placówki takie jak np. zużycie energii, dane techniczne czy finansowe, na podstawie których powstawać będą rekomendacje do zarządzania sieciami.

**Ekspansja zagraniczna:** Spółka prowadzi rozsądną ekspansję zagraniczną, popartą badaniami rynków i działaniami operacyjnymi, które pozwalają wkraczać tam, gdzie perspektywy dla firmy są najlepsze. Często wkrócenie na nowe rynki jest efektem rozwijania współpracy z klientami, dla których Spółka świadczy usługi w innych krajach. Sescom chce być w 2020 roku w pełni przygotowany do wkrócenia i skutecznego rozpoczęcia działalności na innych kontynentach.

**Przejęcia firm zagranicznych posiadających kluczowe kompetencje techniczne i/lub kluczowych klientów:** Spółka monitoruje rynek i rozważa akwizycję podmiotów zagranicznych, działających na rynkach interesujących Spółkę ze względu na rozwój biznesu. Spółka posiada kompetencje do efektywnego przeprowadzania transakcji M&A, czego dowodem jest zakończona z sukcesem transakcja nabycia ZCP Cube w 2016 roku.

**Stworzenie akceleratora technologii cyfrowych dla retail:** zamiarem Spółki jest stworzenie akceleratora dla start-upów i małych firm z branży informatycznej współpracujących z GK Sescom. Spółka widzi potencjał w rozwiązaniach tworzonych przez tego typu podmioty, które sama oferuje w ramach świadczonych usług.

## DANE FINANSOWE

RZiS (PLNm)	2014/2015	2015/2016	2016/2017	LTM*
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>44,6</b>	<b>70,4</b>	<b>96,2</b>	<b>100,8</b>
Koszt własny sprzedaży	33,6	54,1	77,4	81,6
<b>EBITDA</b>	<b>4,4</b>	<b>6,6</b>	<b>8,8</b>	<b>9,8</b>
EBIT	4,0	5,4	7,1	8,1
<b>Zysk netto</b>	<b>3,1</b>	<b>4,4</b>	<b>5,2</b>	<b>6,5</b>
<b>marża brutto na sprzedaży</b>	<b>24,5%</b>	<b>23,2%</b>	<b>19,5%</b>	<b>19,1%</b>
marża EBITDA	10,0%	9,3%	9,1%	9,7%
marża netto	7,0%	6,3%	5,4%	6,4%

BILANS (PLNm)	2014/2015	2015/2016	2016/2017	31.12.2017
Aktywa trwałe	5,0	13,3	12,3	12,9
Aktywa obrotowe	21,7	26,7	33,9	36,2
Zapasy	0,8	3,1	2,7	4,0
Należności	13,0	18,4	25,7	24,7
Środki pieniężne	7,3	4,1	3,4	4,7
Kapitał własny	17,2	21,6	26,9	28,9
Zobowiązania oprocentowane	0,7	4,8	3,2	3,1
Zobowiązania handlowe	7,4	11,8	14,4	15,2
Pozostałe zobowiązania	1,4	1,4	1,4	1,6
<b>Aktywa razem</b>	<b>26,7</b>	<b>40,0</b>	<b>46,2</b>	<b>49,1</b>

Informacje dotyczące danych finansowych:

- Rok obrotowy Grupy Sescom trwa **od października do września**, tj. rok 2016/2017 obejmuje okres od 01.10.2016 do 30.09.2017.
- Dane za lata 2015/2016 obejmują wyniki przejętej 29.04.2016 ZCP Cube.ITG – w pełnej wysokości (tak jakby przejęcie nastąpiło 01.10.2015).
- \*Dane LTM obejmują okres od 01.01.2017-31.12.2017. Dane nie były przedmiotem badania biegłego rewidenta.

## SZACUNKI WYNIKÓW 2018-2020

PLNm	2018	2019	2020
Przychody	120,7	145,3	174,0
EBITDA	11,7	14,1	16,8
Zysk netto	7,8	9,3	11,2

Prognozy DM INC

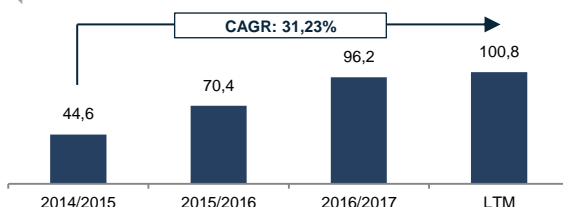
### Założenia prognostyczne

- Osiągnięcie poziomu 40,1 tys. serwisowanych obiektów w ramach segmentu Facility Management w 2018 r., 46,2 tys. obiektów w 2019 r. oraz 52,5 tys. obiektów w 2020 r.
- 77 projektów zrealizowanych poprzez segment Sescom Store w 2018 r., 92 projektów w 2019 r. oraz 111 projektów w 2020 r.
- Wzrost liczby utrzymywanych urządzeń w ramach IT Infrastructure do 74 tys. w 2018 r., 84 tys. w 2019 r. oraz 94,9 tys. w 2020 r.
- Stabilizacja marży EBITDA na poziomie 9,7% (brak zmian vs. LTM)
- Utrzymanie marży netto na poziomie z LTM (6,42%)
- Nieprognozowanie pozostałych segmentów działalności ze względu na ich marginalne znaczenie w przychodach ze sprzedaży (2% w 2017 r.)

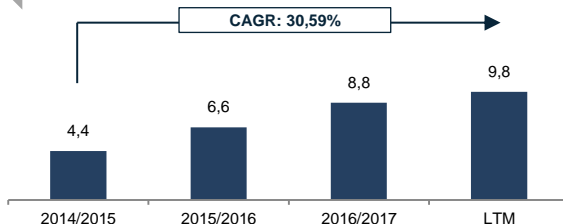
Dane ilościowe - Grupa Sescom	1Q 2017	2Q 2017	3Q 2017	4Q 2017
-------------------------------	---------	---------	---------	---------

Sescom Facility Management				
Liczba serwisowanych obiektów (stan na koniec)	29 633	32 888	33 817	34 329
Sescom Store				
Liczba projektów zrealizowanych w okresie (za okres)	9	17	22	16
Sescom IT Infrastructure				
Liczba utrzymywanych urządzeń (stan na koniec)	52 062	54 050	60 936	65 784

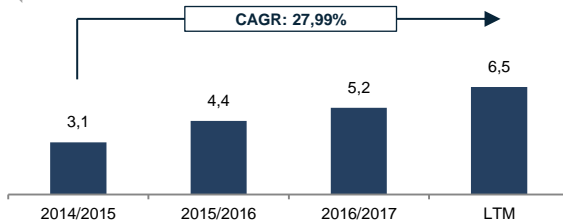
## PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY (2014-2017)



## EBITDA (2014-2017)



## ZYSK NETTO (2014-2017)



## WYCENA

Spółka	Rynek notowań	Mkt. cap. (PLNm)	Wskaźnik	
			EV/EBITDA	P/E
Ailleron	GPW	209	12,72	23,19
Assecos BS	GPW	976	12,87	19,46
Comarch	GPW	1 182	10,48	27,45
Exorigo Upos	NC	106		11,89
Impel	GPW	229	9,39	16,42
Unified Factory	NC	103	15,72	23,86
<b>MEDIANA</b>			11,60	19,46
<b>Sescom</b>	<b>GPW</b>	<b>84</b>	<b>8,45</b>	<b>12,97</b>
<b>Sescom vs. Mediana</b>			<b>-27%</b>	<b>-33%</b>

**Zarząd Sescom zarekomendował przeznaczanie na dywidendę do 30 proc. zysku za 2017/2018 r.**

\*GPW – Rynek Główny GPW, NC – ASO NewConnect  
Dane na dzień 13.03.2018 r.