



1. TIM SA i Grupa Kapitałowa TIM - wyniki finansowe po I kw. 2013 r.
2. www.sklep.tim.pl – 100% oferty dostępne od ręki, w 24 h
3. Rotopino.pl SA – klienci, zamówienia, struktura sprzedaży, buyback
4. Targi EXPOPOWER – Poznań, 14-16 maja 2013 r.

14 maja 2013 r.

Rachunek wyników – TIM SA

porównanie I kw. 2013 do I kw. 2012

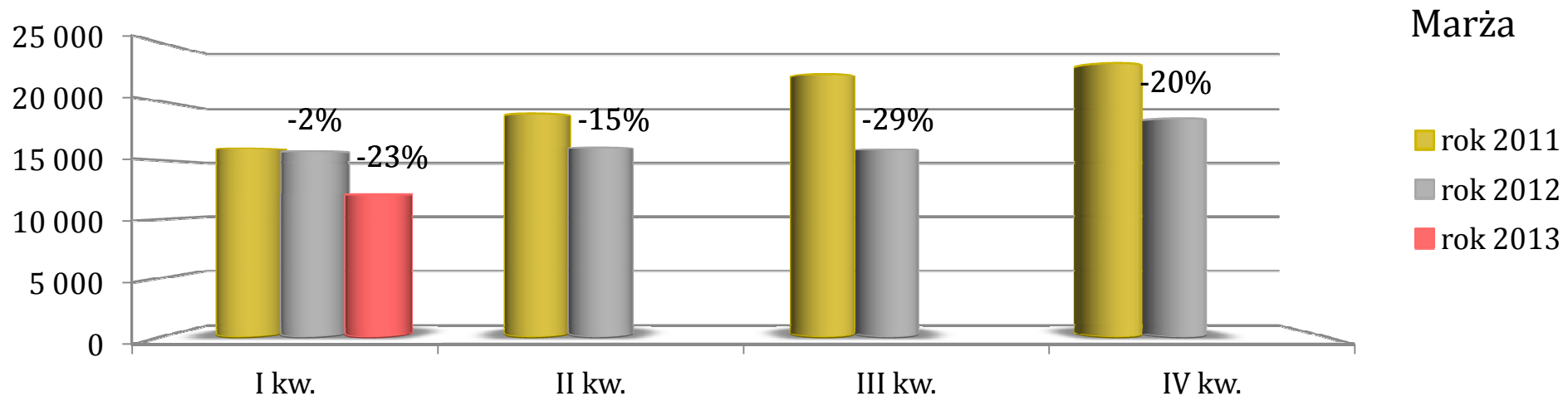
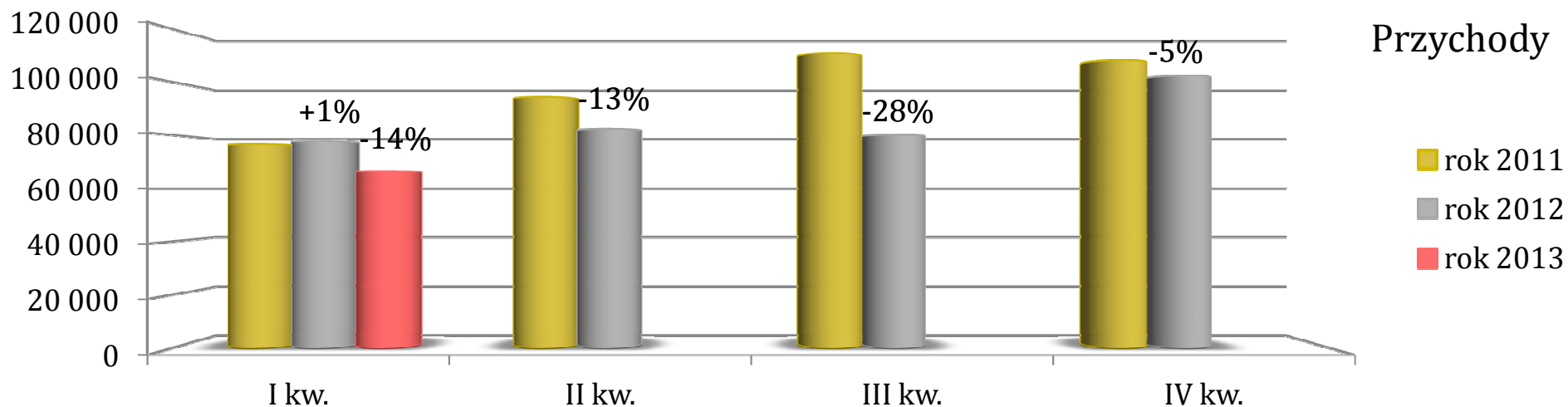
Opis	tys. zł		zmiana	
	I kw. 2013 r.	I kw. 2012 r.	tys. zł	%
Przychody ze sprzedaży towarów i usług	66 458	77 627	-11 169	-14,4%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	54 386	61 913	-7 527	-12,2%
Inne koszty	15 064	16 857	-1 793	-10,6%
Amortyzacja	1 701	1 654	47	2,8%
Zużycie materiałów i energii	1 073	950	123	12,9%
Odpis aktualizujący i likwidacja zapasów	136	324	-188	-58,0%
Usługi obce, w tym:	5 370	5 874	-504	-8,6%
Franczyza	945	1 167	-222	-19,1%
Transport	1 960	2 145	-185	-8,6%
Podatki i opłaty	301	265	36	13,6%
Wynagrodzenia	4 734	5 846	-1 112	-19,0%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	1 091	1 263	-172	-13,6%
Pozostałe koszty rodzajowe	707	833	-126	-15,1%
Zmiana stanu produktów	-49	-152	-	-
Koszty działalności operacyjnej	69 450	78 770	-9 320	-11,8%
Zysk ze sprzedaży	-2 992	-1 143	-	-
Pozostałe przychody operacyjne	735	754	-19	-2,5%
Pozostałe koszty operacyjne	374	655	-281	-42,9%
Zysk operacyjny	-2 631	-1 044	-	-
Przychody finansowe	233	505	-272	-53,9%
Koszty finansowe	36	59	-23	-39,0%
Zysk brutto	-2 434	-598	-	-

Rachunek wyników – Grupa Kapitałowa TIM

porównanie I kw. 2013 do I kw. 2012

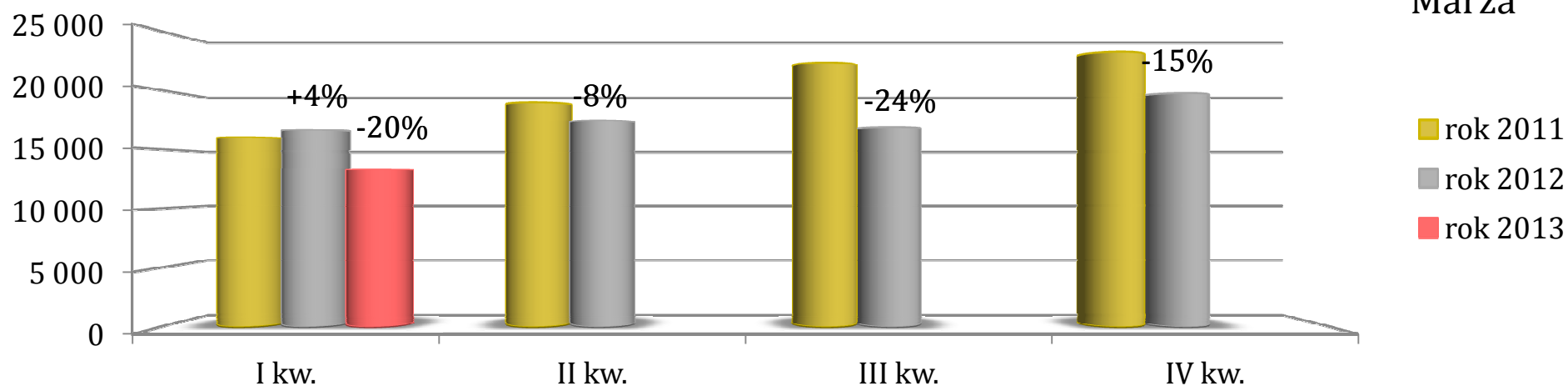
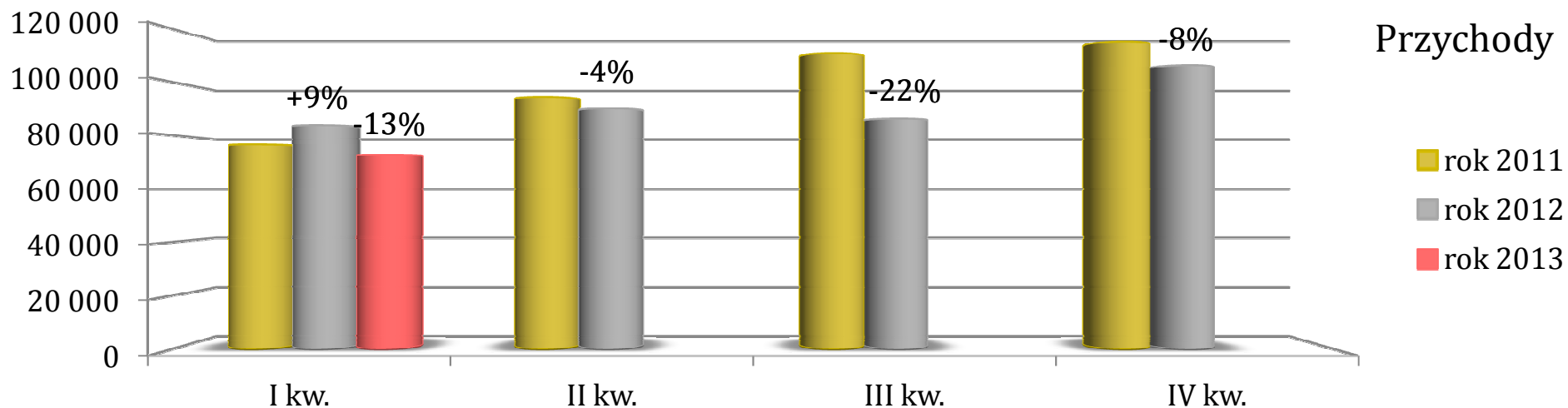
Opis	tys. zł		zmiana	
	I kw. 2013 r.	I kw. 2012 r.	tys. zł	%
Przychody ze sprzedaży towarów i usług	72 554	83 630	-11 076	-13,2%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	59 272	67 012	-7 740	-11,6%
Inne koszty	16 145	17 720	-1 575	-8,9%
Amortyzacja	1 725	1 671	54	3,2%
Zużycie materiałów i energii	1 092	962	130	13,5%
Odpis aktualizujący i likwidacja zapasów	136	324	-188	-58,0%
Usługi obce	5 995	6 195	-200	-3,2%
Podatki i opłaty	311	275	36	13,1%
Wynagrodzenia	5 057	6 232	-1 175	-18,9%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	1 144	1 328	-184	-13,9%
Pozostałe koszty rodzajowe	734	885	-151	-17,1%
Zmiana stanu produktów	-49	-152	-	-
Koszty działalności operacyjnej	75 417	84 732	-9 315	-11,0%
Zysk ze sprzedaży	-2 863	-1 102	-	-
Pozostałe przychody operacyjne	739	764	-25	-3,3%
Pozostałe koszty operacyjne	377	661	-284	-43,0%
Zysk operacyjny	-2 501	-999	-	-
Przychody finansowe	300	580	-280	-48,3%
Koszty finansowe	60	154	-94	-61,0%
Zysk brutto	-2 261	-573	-	-

Przychody netto i marża kwotowa TIM SA



wartości w tys. PLN

Przychody netto i marża kwotowa Grupa Kapitałowa TIM

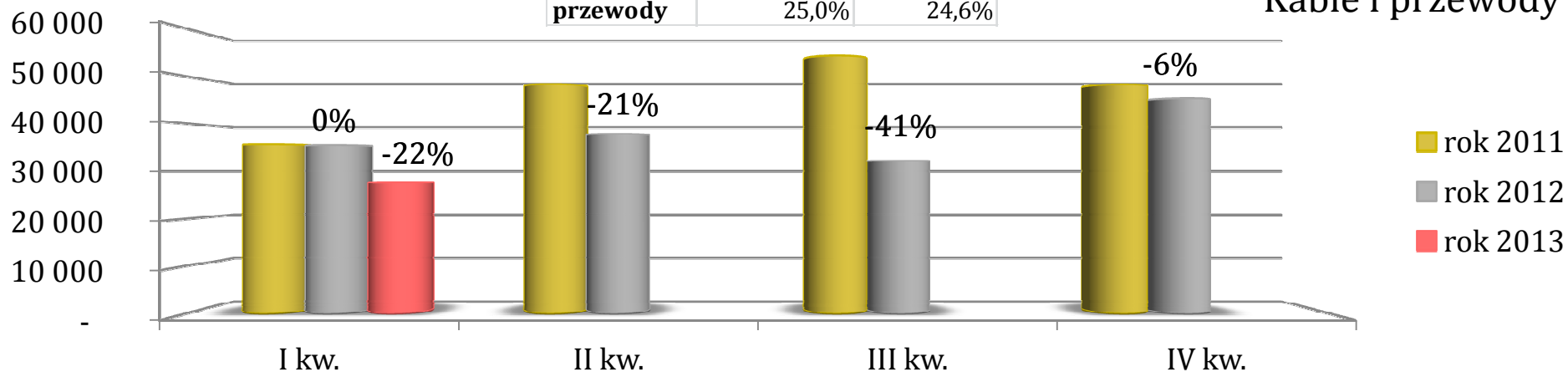


wartości w tys. PLN

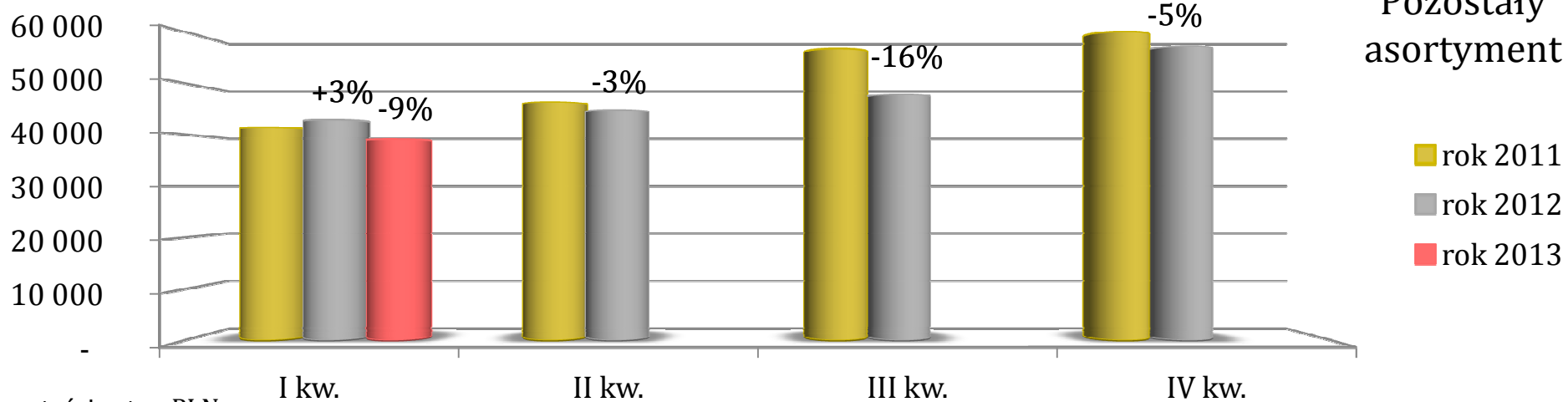
Sprzedaż kabli i przewodów oraz pozostałego asortymentu - TIM SA

Udział w ogóle sprzedaży		
	I kw. 2012 r.	I kw. 2013 r.
kable	21,4%	17,7%
przewody	25,0%	24,6%

Kable i przewody



Pozostały asortyment



wartości w tys. PLN

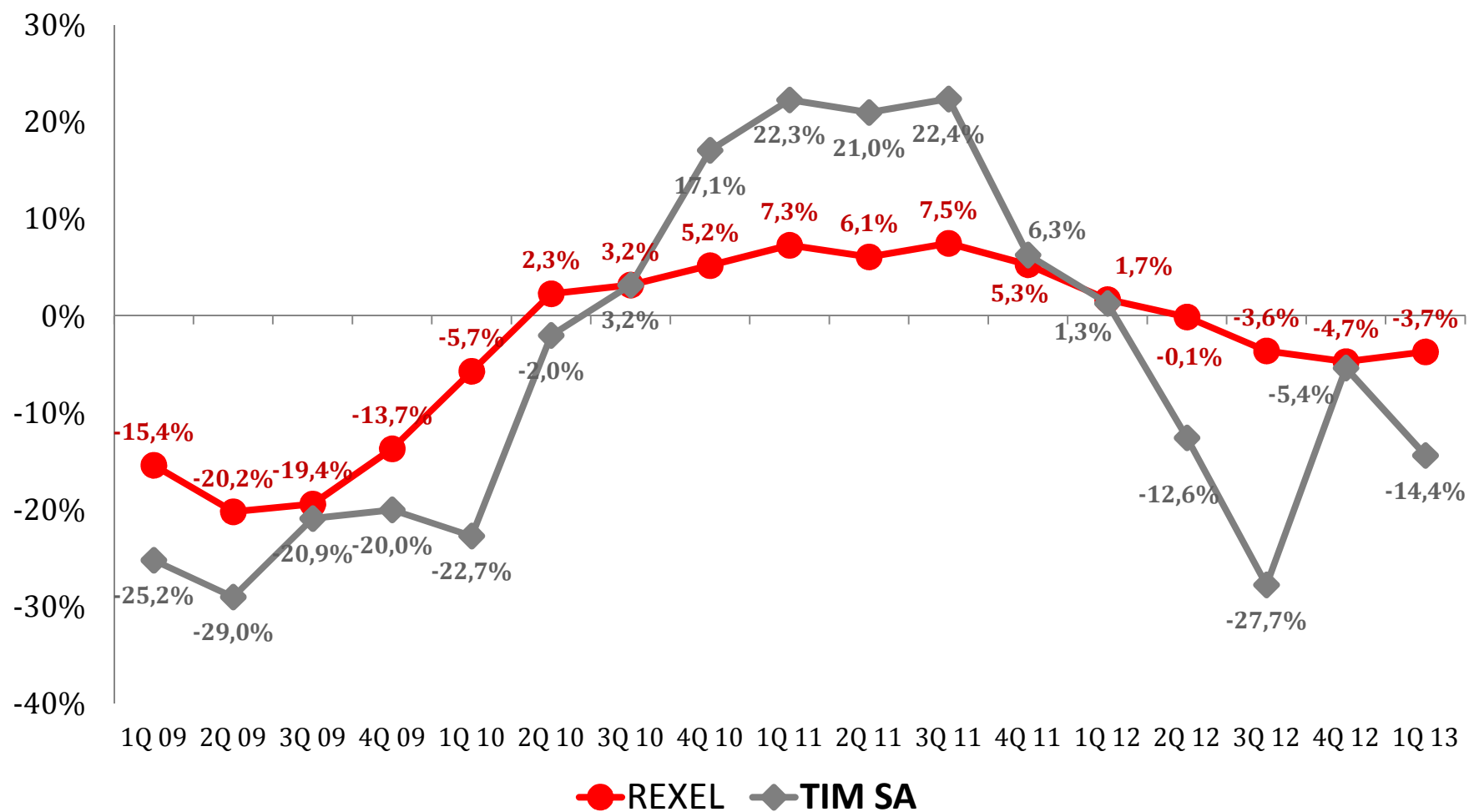
Zmiany w strukturze asortymentowej sprzedaży

- I kw. 2013/I kw. 2012

TIM SA

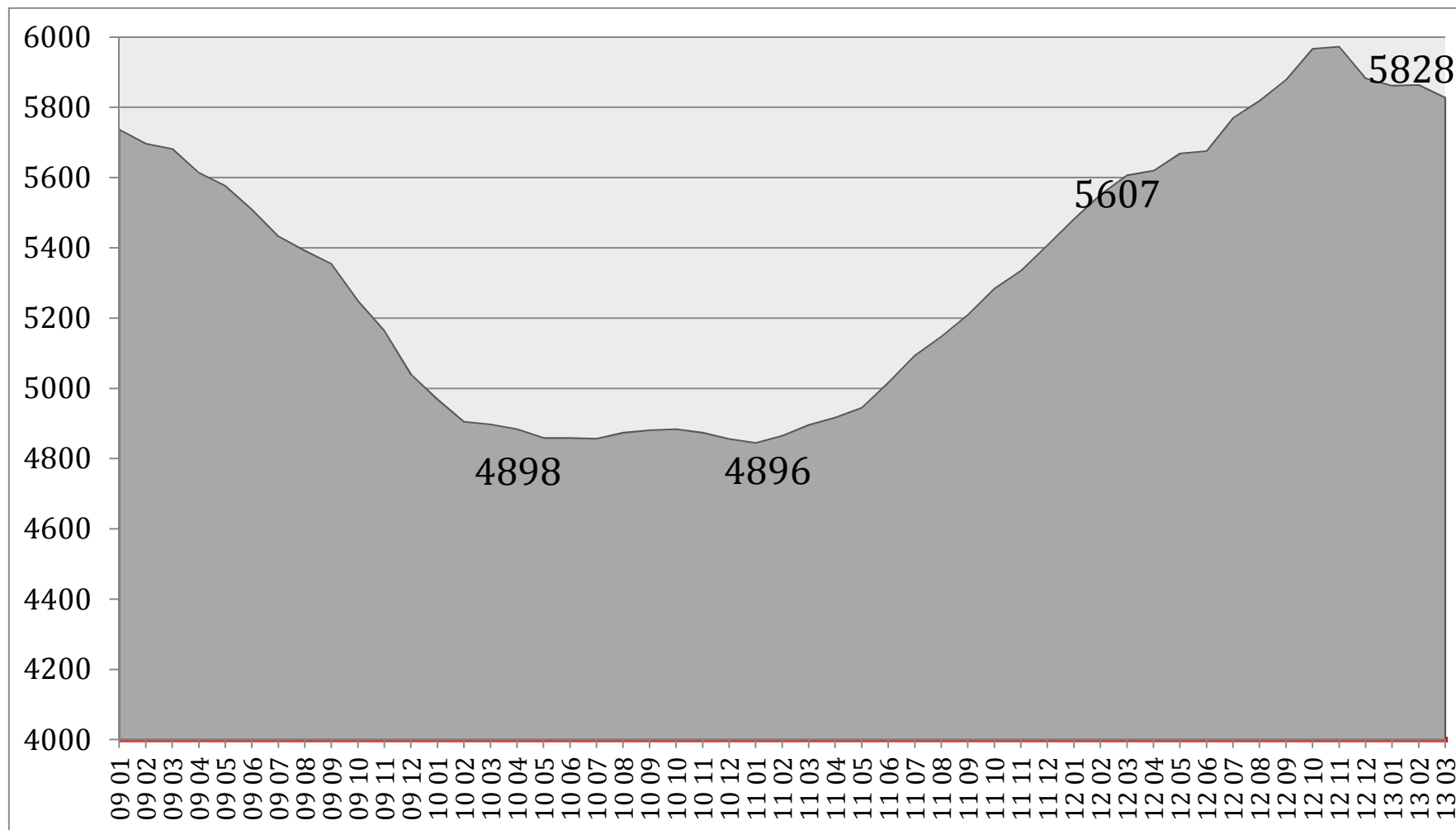
Poz.	Grupa asortymentowa	I kw.		I kw.		zmiana	
		2013	udział %	2012	udział %	wart.	proc.
1	kable i przewody	27 451	42,3%	35 344	46,3%	-7 893	-22,3%
1a	kable	11 509	17,7%	16 337	21,4%	-4 829	-29,6%
1b	przewody	15 942	24,6%	19 059	25,0%	-3 116	-16,4%
2	aparatura	10 994	16,9%	12 224	16,0%	-1 230	-10,1%
3	oprawy i słupy oświetleniowe	6 049	9,3%	7 277	9,5%	-1 228	-16,9%
4	systemy prowadzenia kabli	3 503	5,4%	3 941	5,2%	-438	-11,1%
5	rozdzielnice, obudowy	2 876	4,4%	3 603	4,7%	-727	-20,2%
6	osprzęt pomocniczy	3 038	4,7%	3 724	4,9%	-686	-18,4%
7	osprzęt instalacyjny i odgromowy	4 149	6,4%	4 535	5,9%	-386	-8,5%
9	źródła światła	2 258	3,5%	3 052	4,0%	-794	-26,0%
8	energetyka i osprzęt siłowy	2 306	3,6%	1 184	1,5%	1 122	94,8%
10	pozostałe	2 310	3,6%	1 496	2,0%	814	54,4%
	RAZEM	64 935		76 380		-11 445	-15,0%

TIM SA na tle REXEL-a



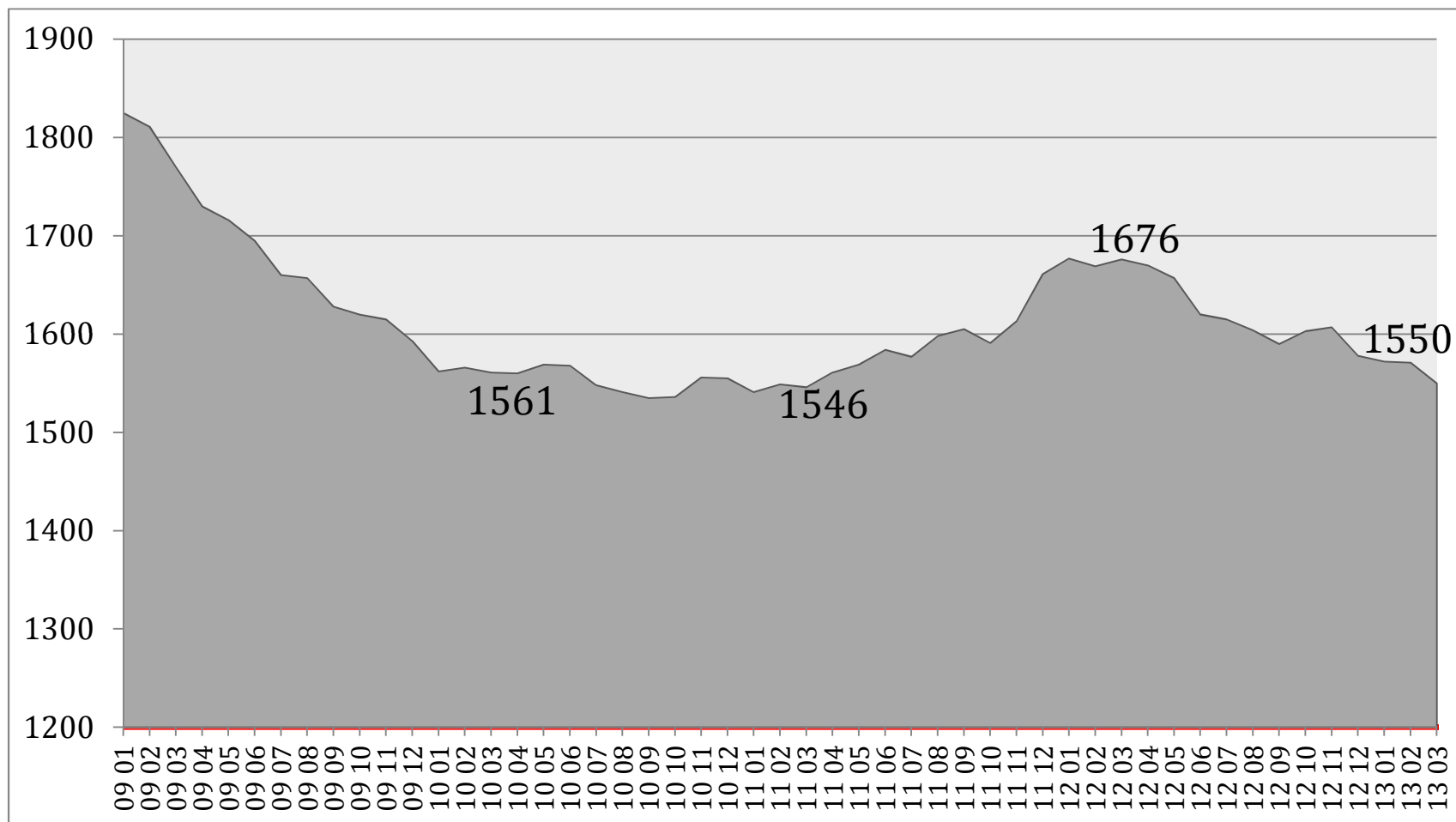
zmiana % przychodów – kwartał do analogicznego kwartału roku poprzedniego

Klienci – grupa „1500zł/m-c” TIM SA



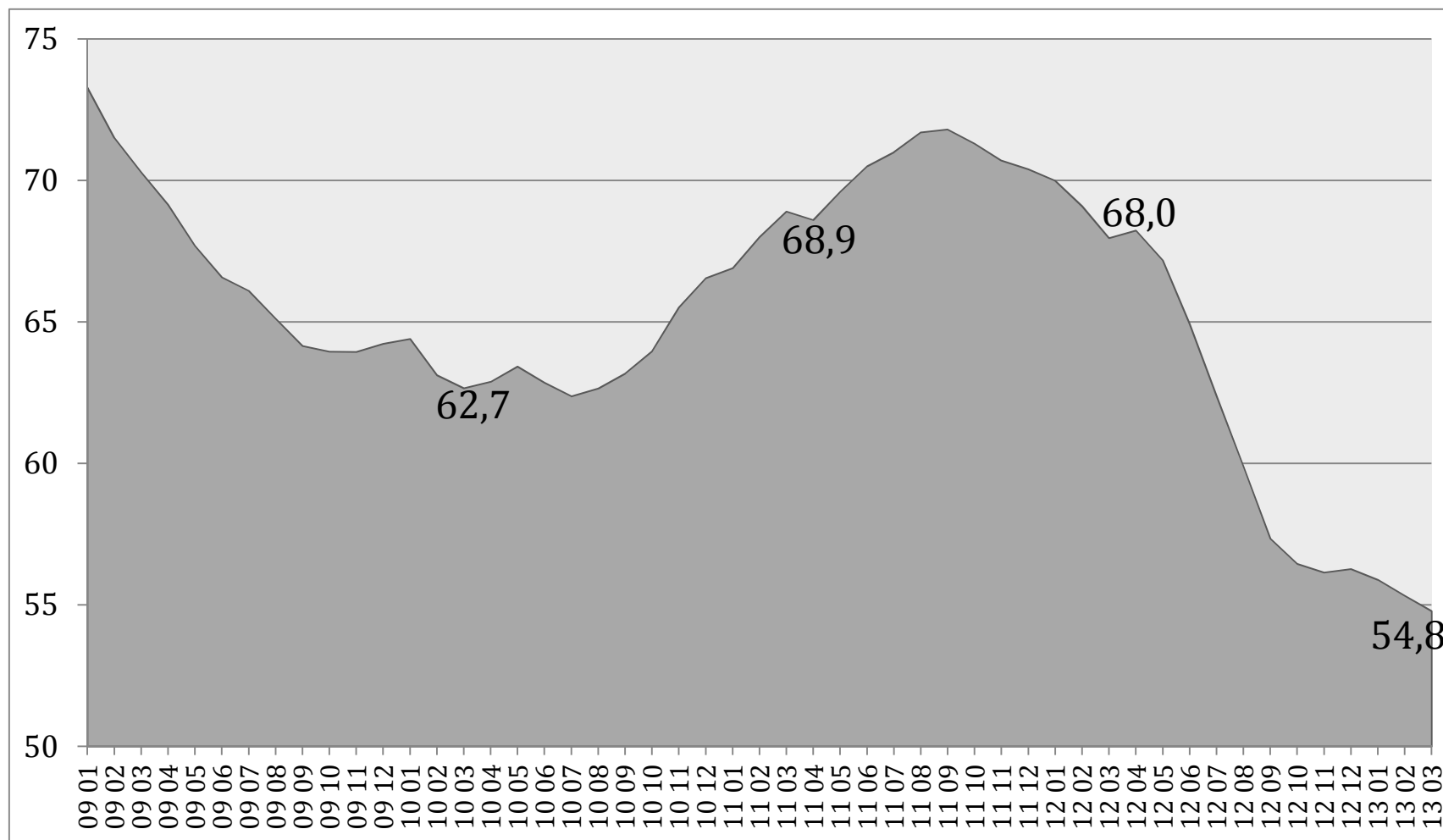
Klienci, którzy minimum w 1 z ostatnich 12 miesięcy dokonali zakupu za łączną kwotę min 1500 zł/m-c

Klienci lojalni TIM SA



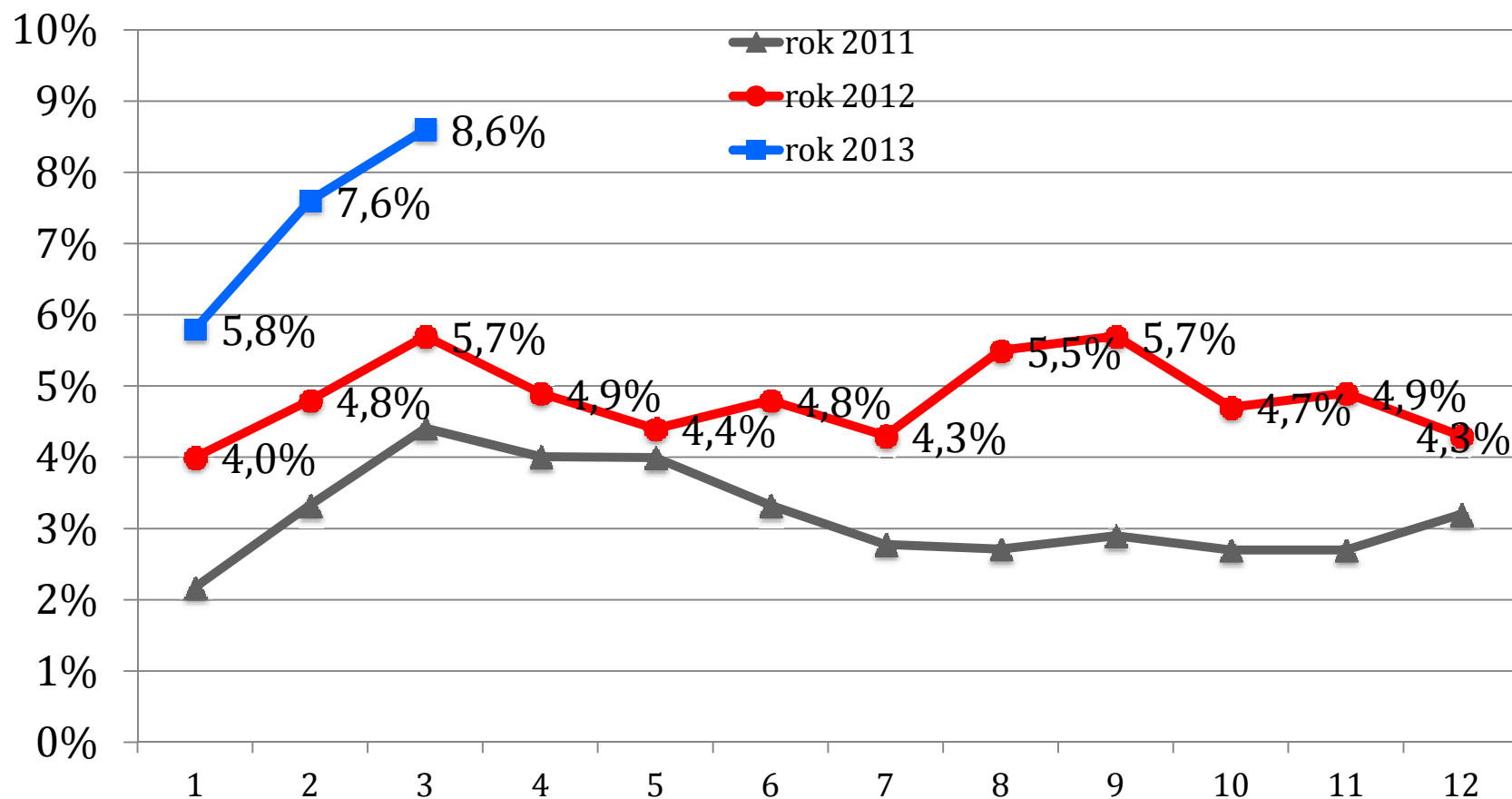
Klienci, którzy minimum w 6 miesiącach z ostatnich 12 dokonali zakupu za łączną kwotę min 1500 zł/m-c

Wartość klienta TIM SA



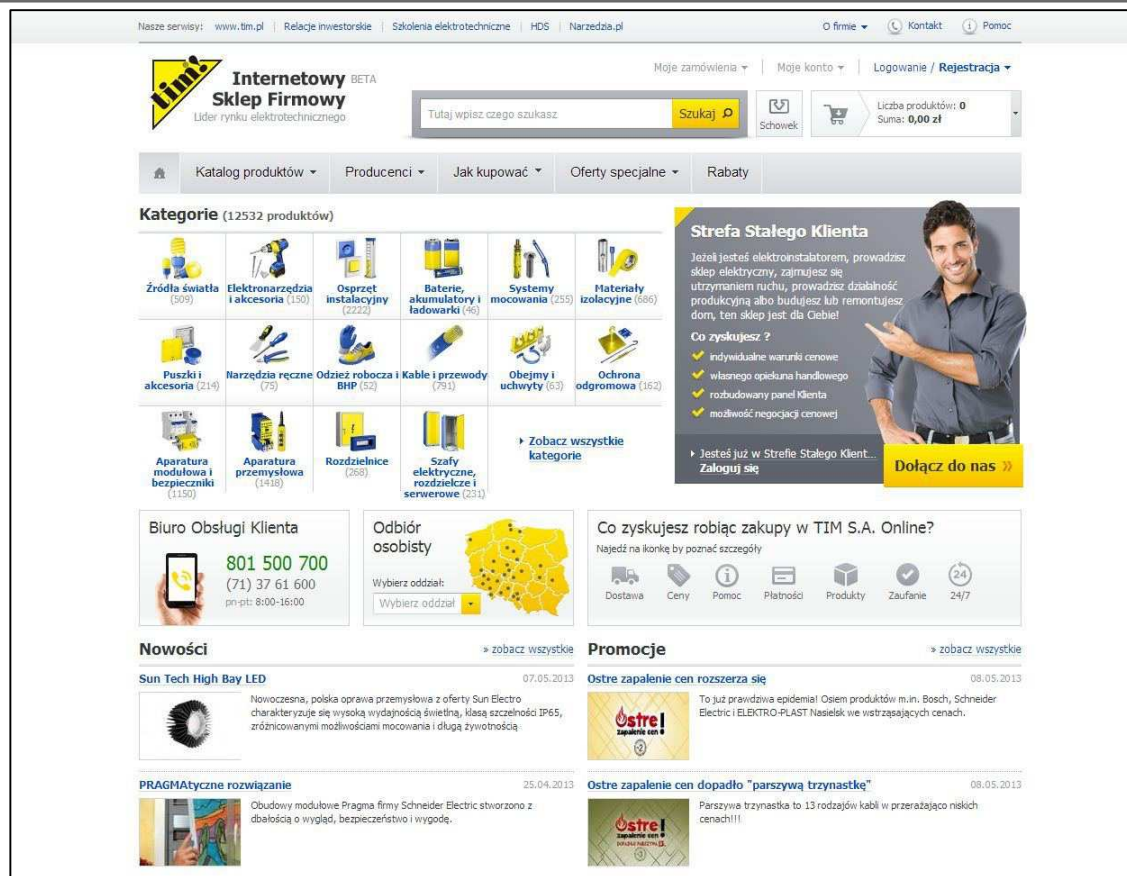
Sprzedaż netto w tys. PLN na jednego klienta wśród klientów, którzy min w 1 miesiącu z ostatnich 12 dokonali zakupu za łączną kwotę min 1500 zł/m-c

Należności przeterminowane TIM SA



Odsetek należności przeterminowanych powyżej 30 dni

- Uruchomienie wersji beta (testowej) pod koniec kwietnia 2013 r.
- Oferta widoczna bez konieczności logowania się
- **Całość oferty e-sklepu (niemal 13 000 produktów) dostępna od ręki** – stałe pozycje Magazynu Centralnego TIM SA
- Podgląd aktualnych stanów magazynowych
- Realizacja zamówień w **24 h** (w dni robocze)
- **Wysyłka** w miejsce wskazane przez klienta lub **odbiór osobisty** w jednym z 20 oddziałów TIM SA

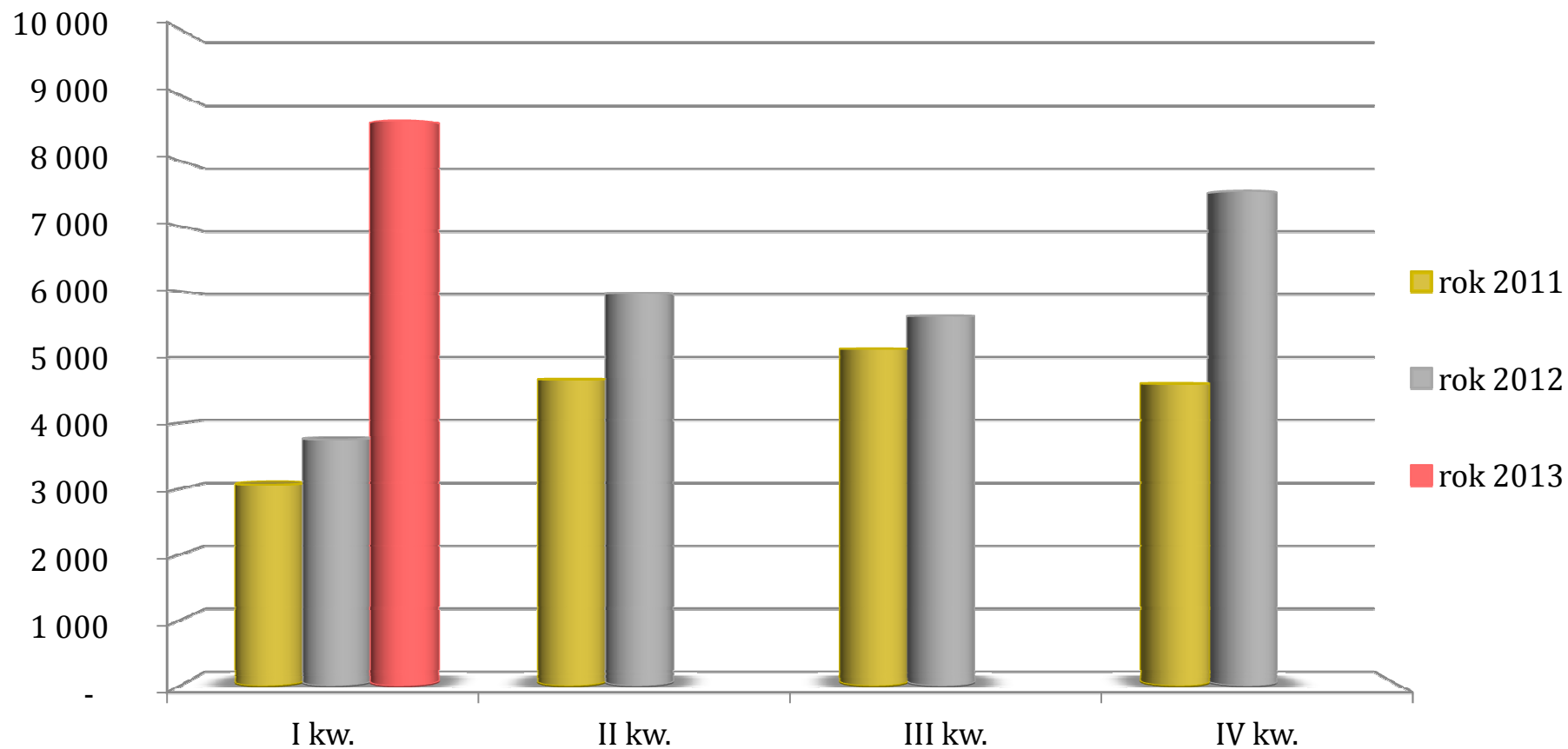


The screenshot displays the homepage of the TIM e-commerce store. At the top, there is a navigation bar with links for 'Nasze serwisy', 'www.tim.pl', 'Relacje inwestorskie', 'Stołenia elektrotechniczne', 'HDS', and 'Narzędzia.pl'. The main header features the TIM logo, the text 'Internetowy Sklep Firmowy BETA', and a search bar with the placeholder 'Tutaj wpisz czego szukasz'. Below the header, there are several navigation tabs: 'Katalog produktów', 'Producenci', 'Jak kupować', 'Oferty specjalne', and 'Rabaty'. The main content area is divided into several sections: a grid of product categories (e.g., 'Źródła światła', 'Elektronarzędzia i akcesoria', 'Osprzęt instalacyjny'), a 'Strefa Stałego Klienta' banner with a smiling man, a 'Biuro Obsługi Klienta' section with a phone number '801 500 700', and a 'Nowości' section featuring 'Sun Tech High Bay LED'. There are also promotional banners for 'Ostre zapalenie cen rozszerza się' and 'PRAGMATyczne rozwiązania'.

www.sklep.tim.pl

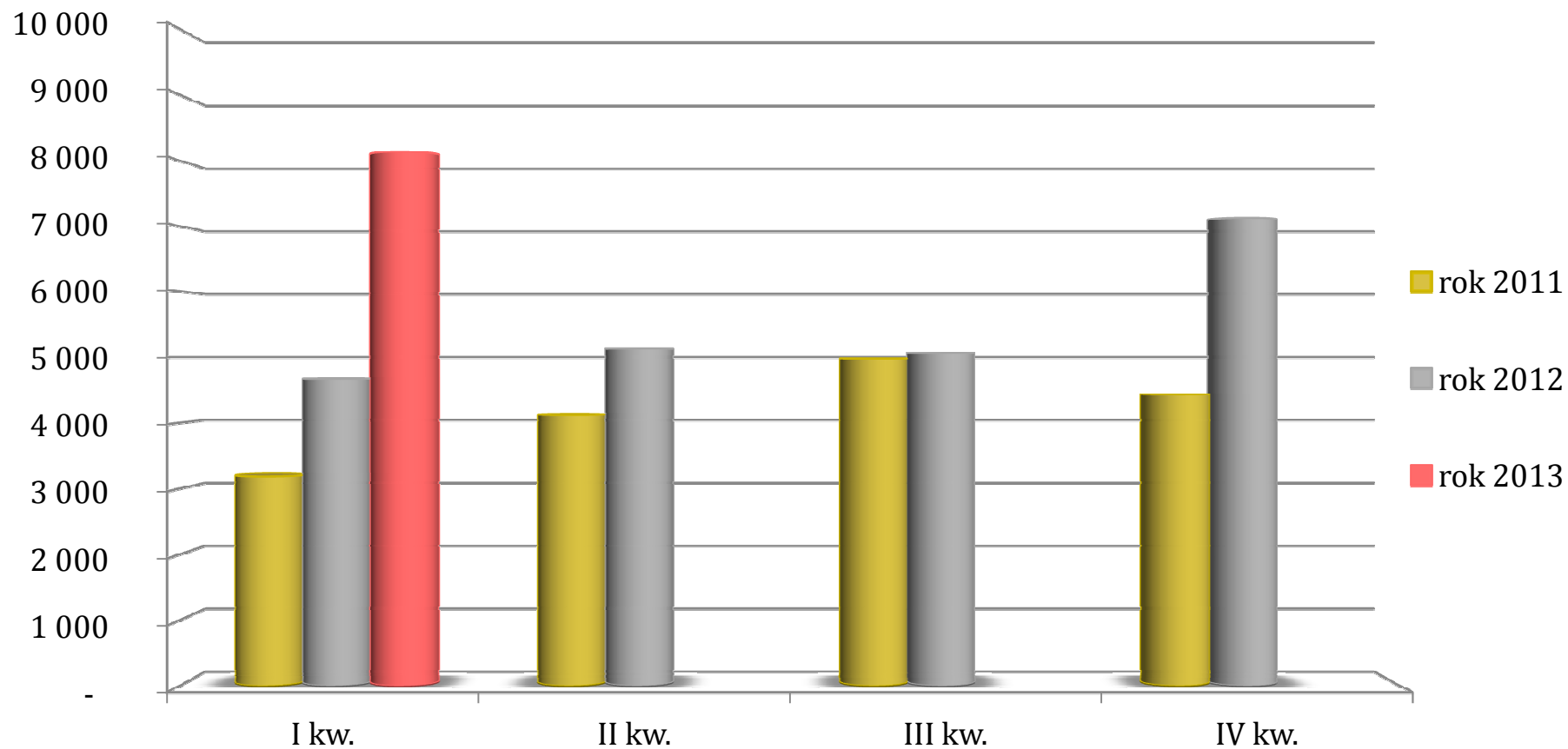
Liczba zamówień

Wzrost narastająco o 230% - I kw. 2013 r./I kw. 2012 r.

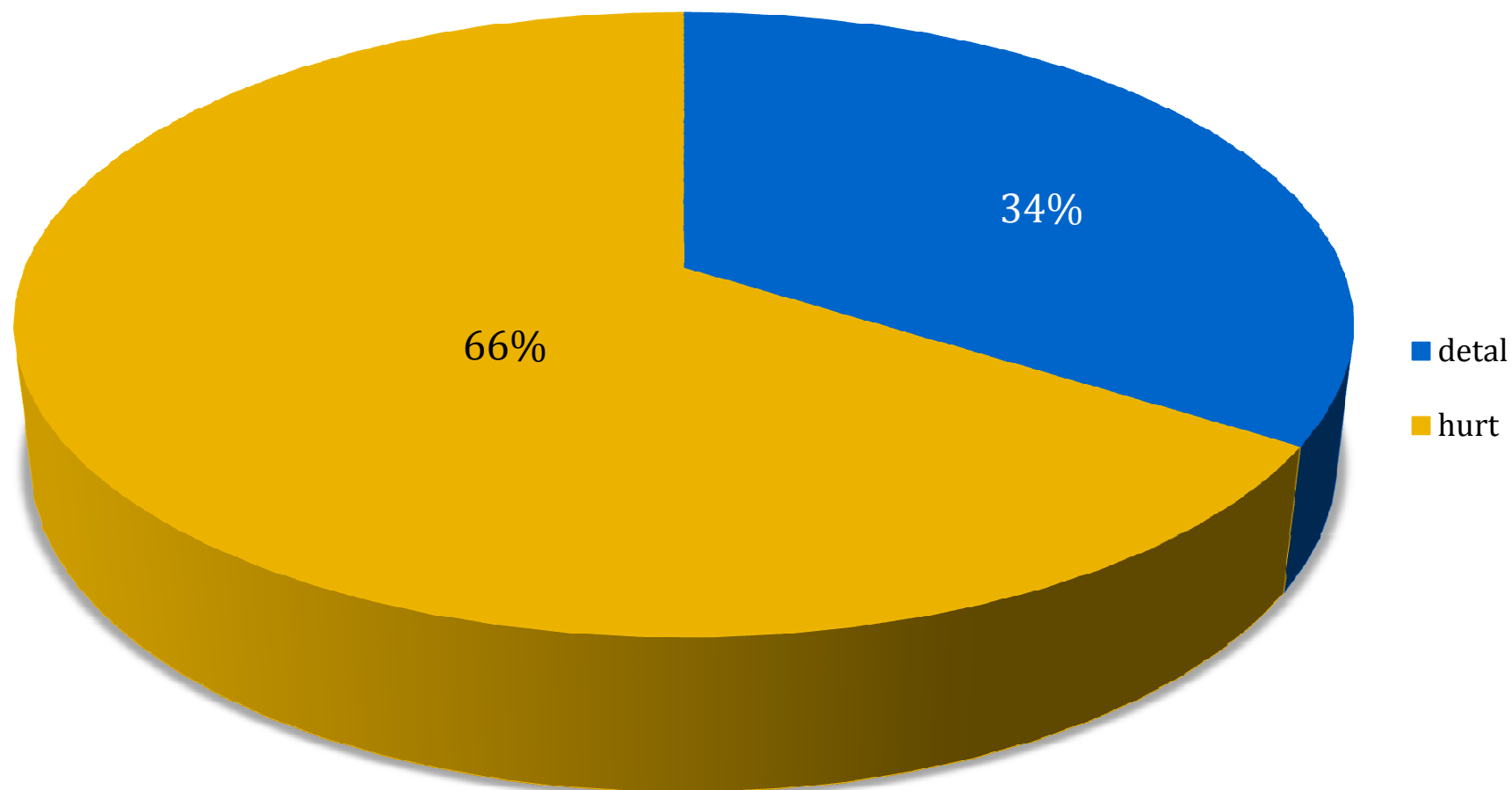


Liczba klientów

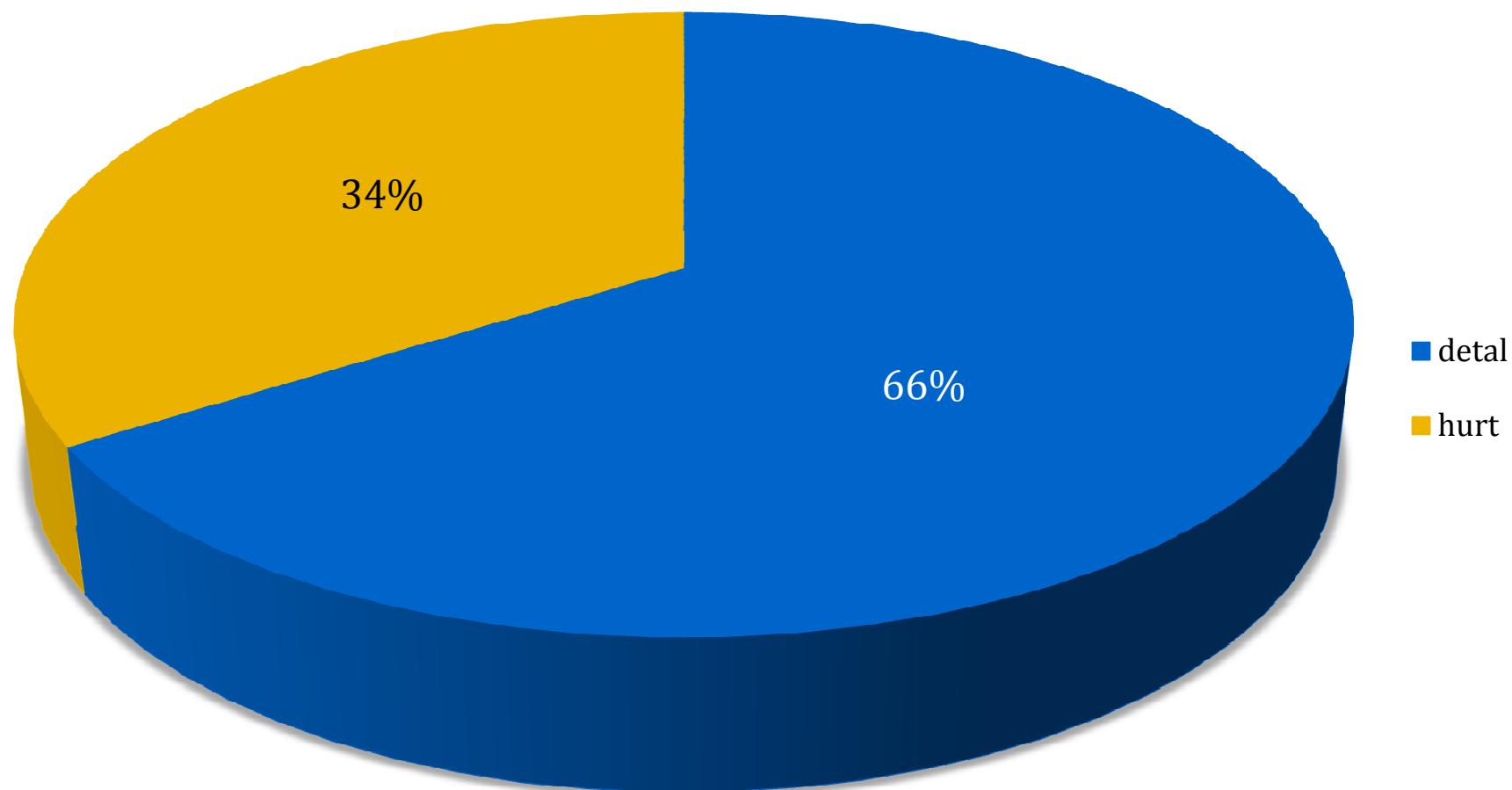
Wzrost narastająco o 174% - I kw. 2013 r./I kw. 2012 r.



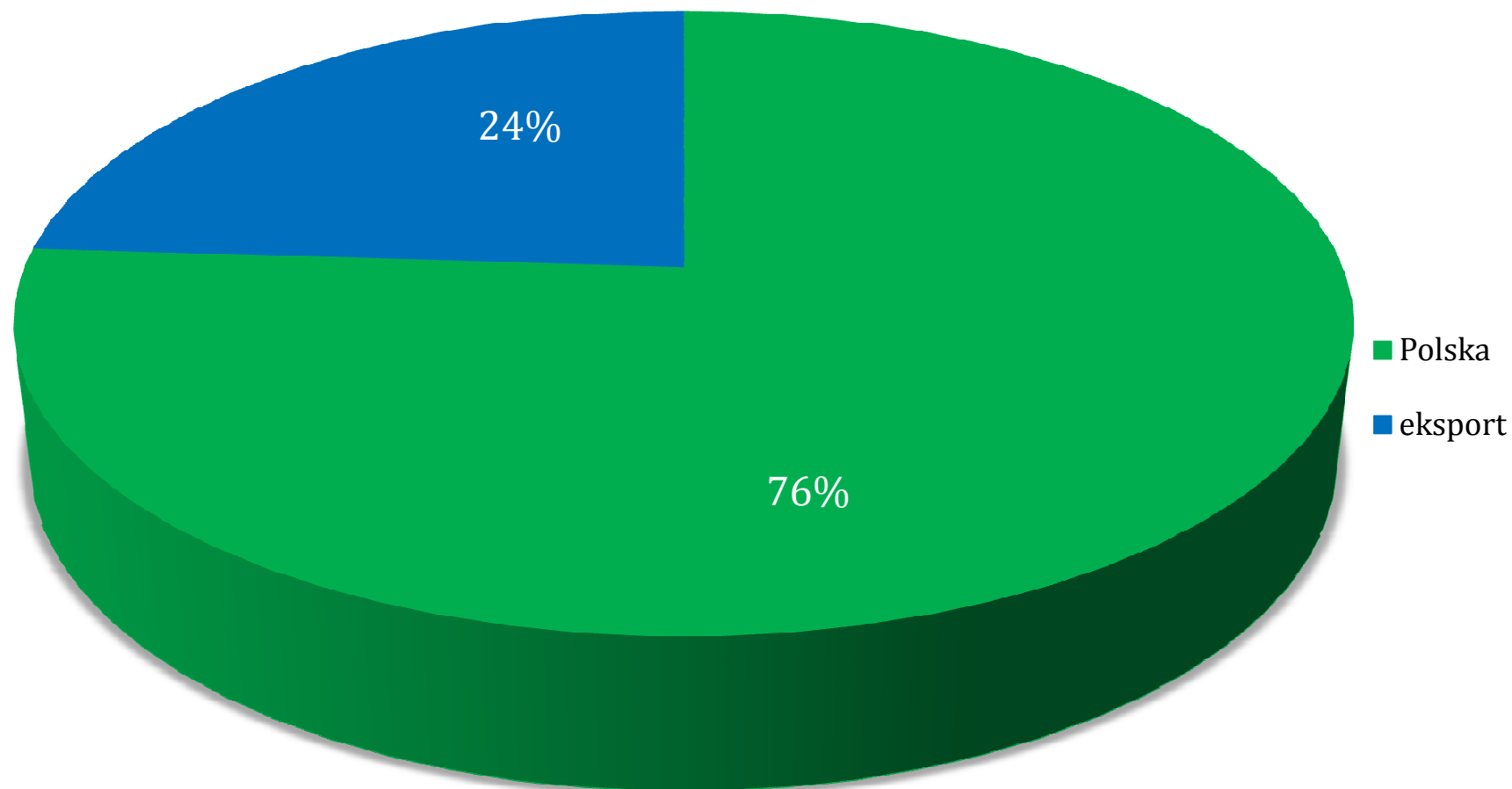
Struktura sprzedaży – rok 2012



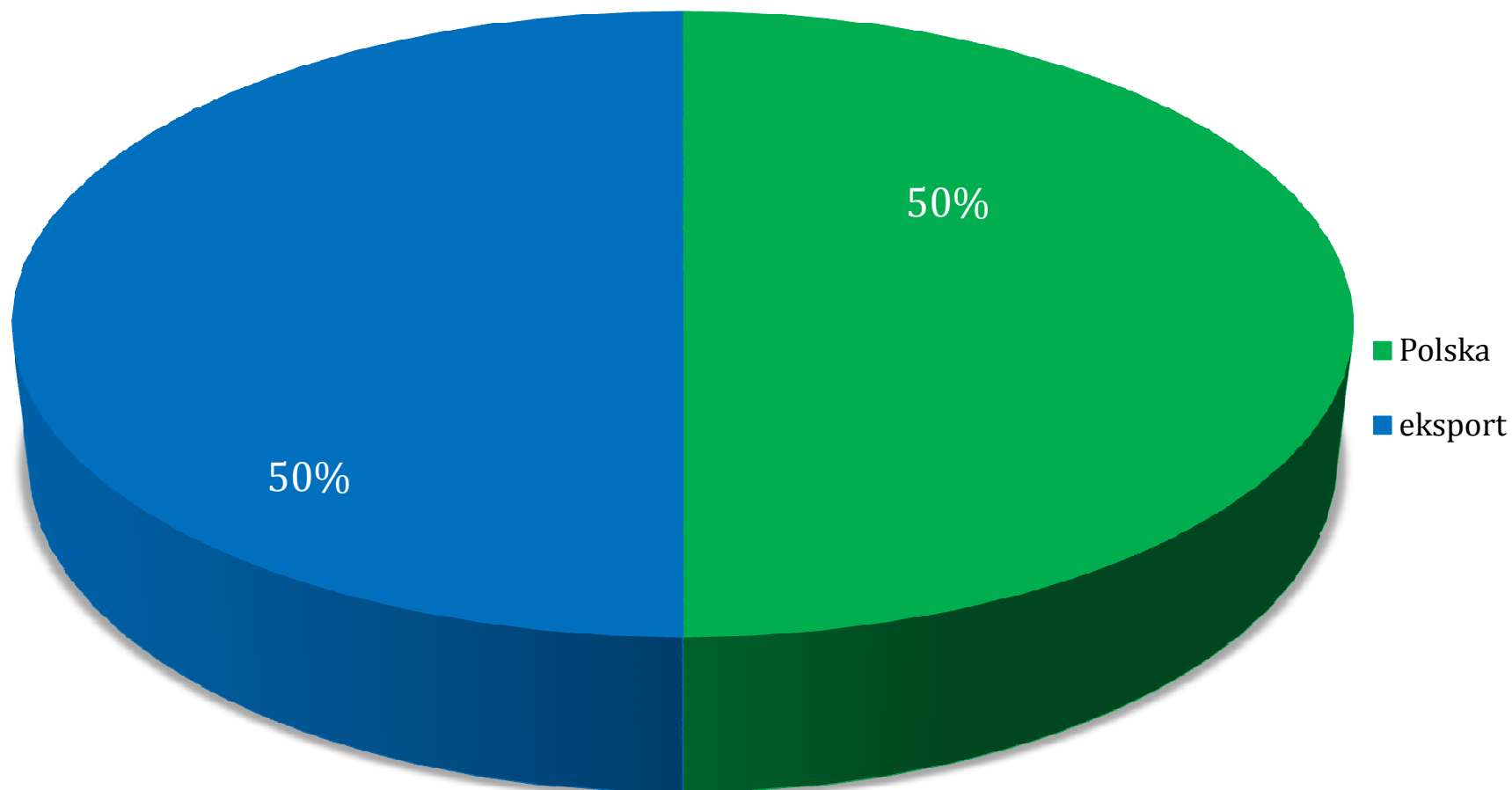
Struktura sprzedaży – rok 2013



Struktura geograficzna sprzedaży detalicznej – rok 2012



Struktura geograficzna sprzedaży detalicznej – rok 2013



Buyback

- Nie więcej niż **20% (2.000.000)** akcji
- Maksymalna kwota przeznaczona na skup: **6.000.000 PLN**
- Kapitał rezerwowy „**Fundusz na skup akcji własnych**”: **1.167.000 PLN** z istniejącego kapitału rezerwowego; dalsze środki z zysku netto w kolejnych latach
- Cena za skupowaną akcję: **1,00-2,90 PLN** – równa dla wszystkich sprzedających walory
- Perspektywa czasowa skupu: **14.05.2013-30.06.2016 r.**



Międzynarodowe Targi Energetyki EXPOPOWER 2013

14-16 maja 2013 r., Poznań – kompleks Międzynarodowych Targów Poznańskich

- TIM SA partnerem strategicznym tegorocznej, 7. edycji EXPOPOWER
- Dni tematyczne na stoisku TIM SA:
 - 14 maja – Inteligentny Budynek
 - 15 maja – Rozwiązania dla przemysłu
 - 16 maja – Efektywność energetyczna
- Każdego dnia dwa **bezpłatne szkolenia w formie konferencji** organizowane przez TIM SA i partnerów z branży elektrotechnicznej:
 - 14 maja – „Inteligentne Budynki – luksus czy oszczędności?” (z Intelyo i Philips)
 - 15 maja – „Silniki elektryczne w przemyśle – zasilanie, zabezpieczanie, sterowanie” (z Lapp Kabel i Schneider Electric)
 - 16 maja – „Efektywność energetyczna, czyli jak zaoszczędzić na energii elektrycznej” (z Philips i Schneider Electric)”



Stoisko TIM SA: pawilon nr 7A, stoisko nr 5



Dziękuję za uwagę

Nasze serwisy www:

www.tim.pl

www.ri.tim.pl

www.szkolenia.tim.pl

www.sklep.tim.pl

www.jit.tim.pl

www.youtube.com/KanalTIMSA



Notatki
