



# Ферронордик Машины

Презентация компании

Август 2013



# Факты о Ферронордик Машины

Официальный дилер Volvo Construction Equipment в России с июня 2010 года

Фокус на бренд Volvo

Устойчивый и растущий рынок строительной техники

Быстро увеличивающееся присутствие по всей России

Рынок: ~8,000 → 10,167 → 25,635 → 31,100 → ~**30,000**

Точки присутствия: 6 → 12 → 53 → 69 → **71**

Персонал: 160 → 326 → 540 → 654 → **705**

Доход: VCE → €74M → €268M → €276M → **€285M**

Дополнительные бренды:



TRUCKS

**VOLVO  
PENTA**

**LOGSET**

Примечание: Информация на июнь 2010 г., конец 2010, конец 2011, конец 2012, конец второго квартала 2013

Опытная Управленческая команда, Совет Директоров и поддержка акционеров

# ОБЗОР РЫНКА



# Экономика России

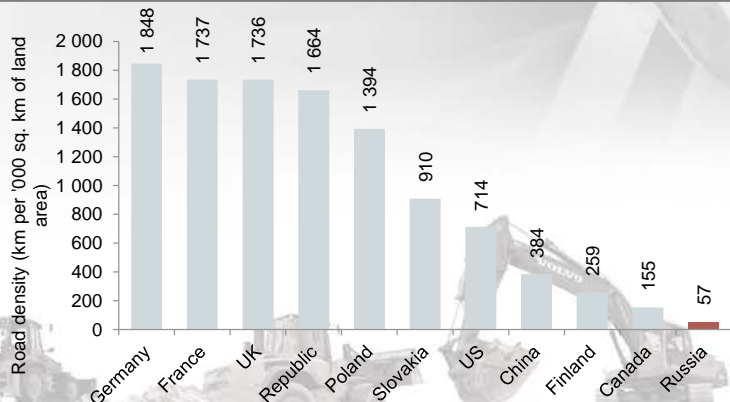
- Российский ВВП исторически растёт быстрее чем экономика Западных стран, и как ожидается продолжит демонстрировать высокие темпы роста
- Низкое качество дорожной сети и низкие рейтинги инфраструктуры указывают на необходимость дальнейших инвестиций
- Инвестиции в инфраструктуру, как ожидается, вырастут почти в два раза в 2013 году по сравнению с 2008
- Основные строительные проекты, запланированные на ближайшие годы включают в себя строительство трубопровода Южный поток, района Морской Фасад в Санкт-Петербурге, Калининградской АЭС и ряда проектов, связанных с Зимними Олимпийскими играми 2014 года, Чемпионатом мира по хоккею в 2016 г. и Кубком FIFA 2018 года.

Ожидается что Российский ВВП опередит в росте Западный ВВП



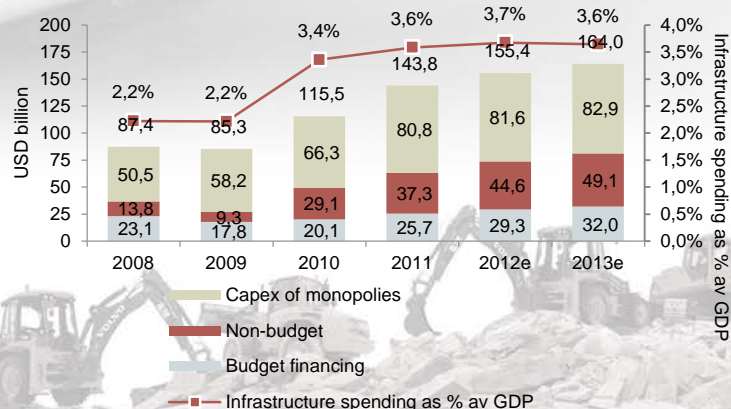
Примечание: Страны с развитой экономикой входят в число 34 самых развитых стран мира  
источник: IMF Перспективы развития мировой экономики

## Неразвитая инфраструктура на сегодняшний день



Источник: Всемирный экономический Форум – GETR 2010

## Будущие значимые инвестиции в инфраструктуру



Примечание: Капитальные вложения монополий включают в себя РЖД, ЕЭС, ГАЗПРОМ и Транснефть.  
Источник: Росстат



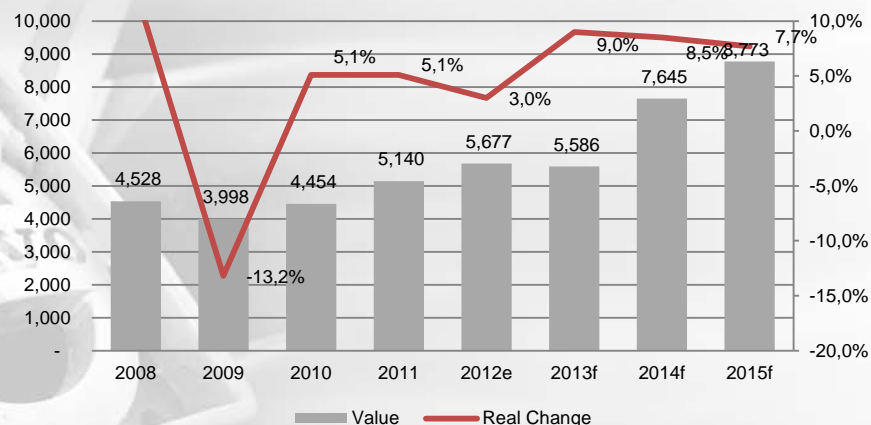
# Мы ожидаем инвестиций на развитие инфраструктуры в размере USD280 млрд. в 2013E-2017E



# Рынок строительной техники в России

- Увеличение объёмов строительства в России ожидается примерно на уровне 10% в год в ближайшие несколько лет
- Российский рынок строительной техники составлял более 30,000 единиц в прошлом году, по сравнению с примерно 25,000 единицами в 2011 и 10,000 в 2010 (по зарубежным данным)
- Рынок строительной техники состоит из пяти различных сегментов:
  - Нефтегазовая промышленность
  - Горнодобывающая промышленность
  - Лесная промышленность
  - Дорожно-строительная промышленность
  - Общестроительная промышленность
- На российском рынке представлено большое количество участников, но пять ведущих игроков имеют примерно по 10 процентов доли рынка
  - Hitachi, Volvo CE, Caterpillar, Komatsu and JCB
- Высокая эффективность и тренд на аутсорсинг
  - Повышенный спрос на эффективность реализации строительных проектов стимулирует спрос на качественное оборудование и хорошо развитую сервисную сеть
  - Крупные компании прибегают к аутсорсингу при обслуживании оборудования
  - Большие географические расстояния между клиентами делают необходимым увеличение масштабов и взаимодействия.

Объёмы строительства в России

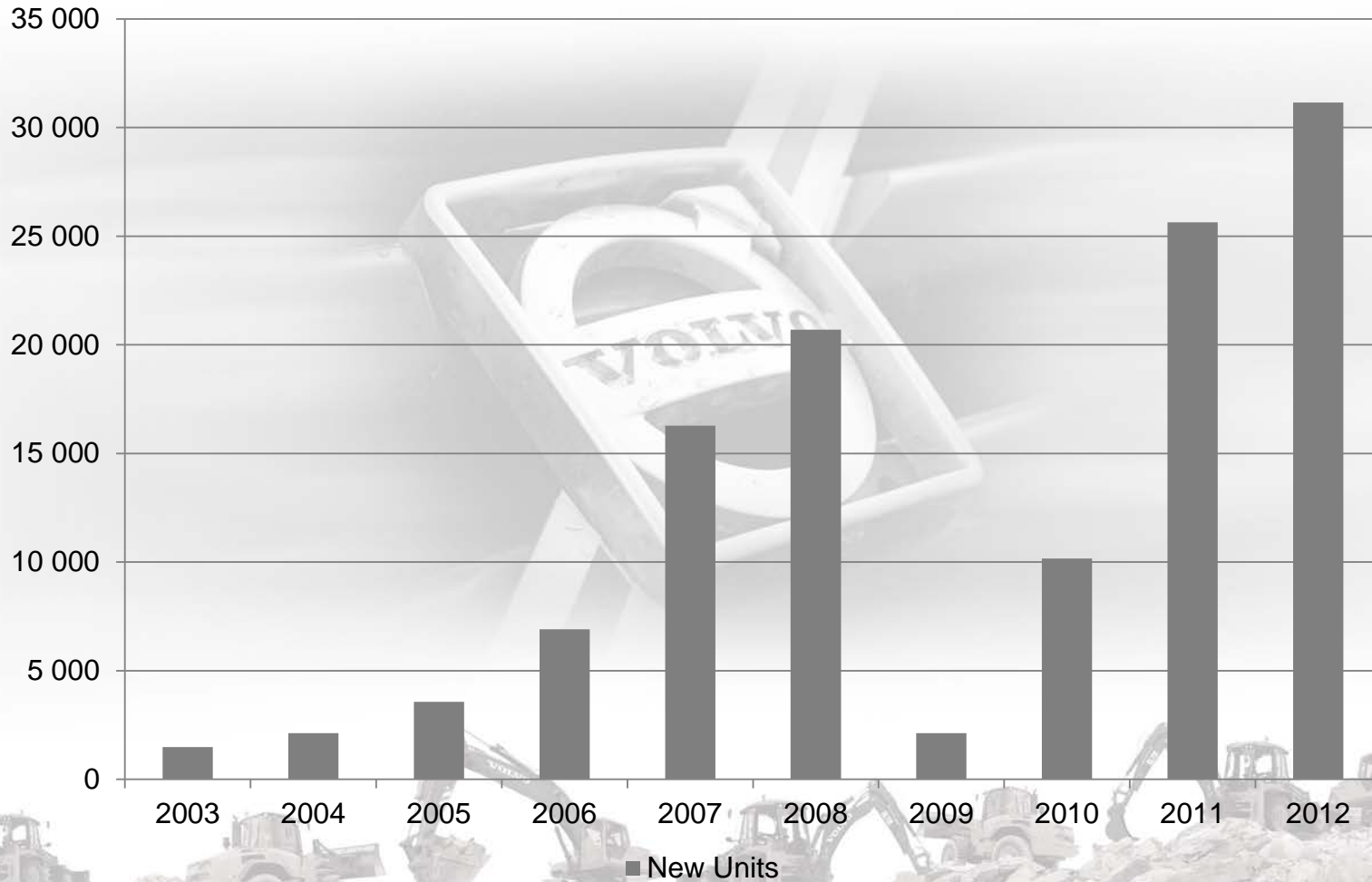


e = смета

f = прогноз

Примечание: Объем строительства определяется как общая стоимость строительных работ строительными компаниями на основании договоров и/или соглашений, подписанных с клиентами (без НДС). Объемы строительства в России (млрд руб.) и реальные изменения (% год к году), 2008-2015 гг.

# Годовая статистика импорта



# Годовая статистика импорта - Рост

Год	Rolling 4- Year CAGR	Rolling 5- Year CAGR	Rolling 6- Year CAGR	9- Year CAGR
2007	82%			
2008	77%	69%		
2009	(12%)	0%	6%	
2010	10%	23%	30%	
2011	12%	30%	39%	
2012	11%	14%	29%	40%



# ФАКТЫ О КОМПАНИИ



# Видение компании

Стать ведущей сервисно-  
торговой компанией на  
рынках стран СНГ



# Стратегические и финансовые цели

## Стратегические цели

- ◇ Лидерство на рынке строительной техники
- ◇ Расширение географии продаж существующих продуктов и сервисных услуг
- ◇ Развитие в смежных областях бизнеса таких как дополнительная строительная техника и коммерческий транспорт
- ◇ Усиление синергетического эффекта развития инфраструктуры дилерской сети и поддерживающих функций

## Финансовые цели

- ◇ “Лучшие в своем классе” рост и доходность
- ◇ Доля валовой прибыли от послепродажного обслуживания 40%
- ◇ Absorption rate of 1.0x

# Стратегия развития «Ферронордик Машины»

## ОРИЕНТАЦИЯ НА КЛИЕНТА

- ◇ Лидерство в сервисе и поставке техники
- ◇ Индивидуальные программы сервисного обслуживания и ремонта
- ◇ Предложение финансовых услуг
- ◇ Развитая система Trade-in
- ◇ Программы управления парком техники и остаточной стоимостью
- ◇ Арендная техника

## УЗНАВАЕМОСТЬ БРЕНДА – VOLVO CE

- ◇ Входит в список 3-х наиболее известных брендов - производителей строительной техники
- ◇ Стремление занять лидирующую позицию в России
- ◇ Широкий спектр техники для дорожно-строительных работ, нефтегазовой сферы, карьерных разработок и гражданского строительства
- ◇ Развитие посредством других сильных брендов

## РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

- ◇ Сетевая структура высокой плотности – большое количество точек присутствия
- ◇ Мобильные мастерские и сервисный парк
- ◇ Хорошо оборудованные целевые сервисные центры
- ◇ Инфраструктура используется и для других брендов

## ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

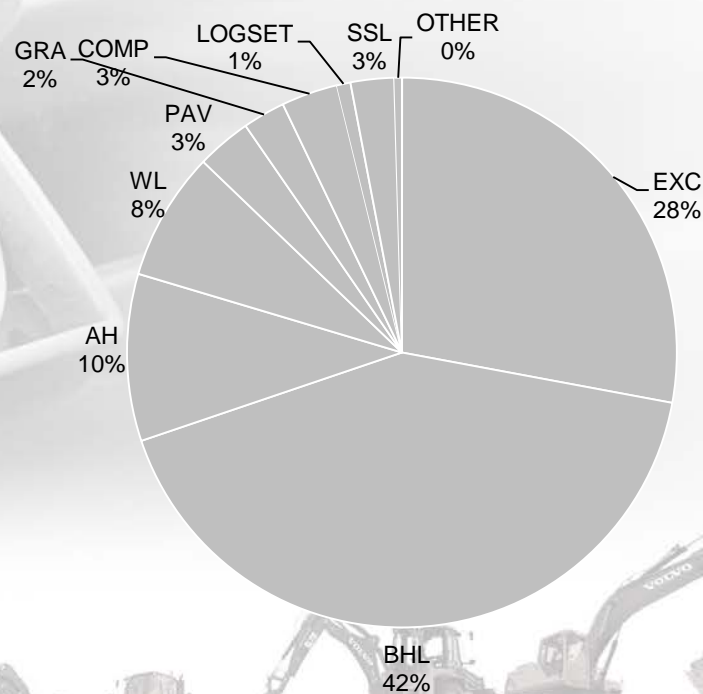
- ◇ Внедрение лучших практик и процессов
- ◇ Лидирующая система IS/IT
- ◇ Тесное сотрудничество с производителями
- ◇ Соответствие опыта сотрудника с занимаемой позицией
- ◇ Постоянное усовершенствование процессов

# Линейка продуктов

Продажи по видам в 2012



Продажи по типу продукции 2012 (единицы)



Источник: Ферронордик Машины

Источник: Ферронордик Машины



# Ассортимент техники



# Фокус на сопутствующие продукты

*Компания фокусируется на обеспечении полного цикла эксплуатации техники*

## Предпродажные услуги

- Услуги по управлению парком
  - Симуляция проектов
  - Консультационные услуги по оптимальному управлению парком техники и по подбору техники
- Подготовка проектной документации и консультационные услуги
- Тренинги для операторов
- Финансовые решения
  - Через Volvo Finance или другие организации
- Предложения по аренде
- Страхование
- Логистика

## Услуги по эксплуатации

- Доставка запасных частей
- Телематика – через Care-Track; контроль эффективности использования топлива, работы оператора, услуги по управлению парком
- Тренинги для операторов
- Профилактическое техническое обслуживание
- Плановый и внеплановый ремонт
- Капитальный ремонт – новая жизнь для старых машин
- Диагностика техники
- Восстановление наиболее важных деталей

## Послепродажные услуги

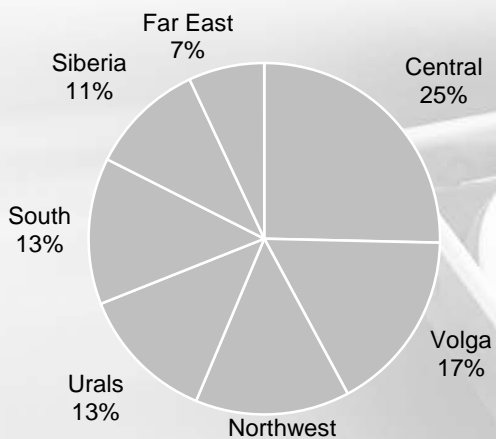
- Консультации по управлению остаточной стоимостью
- Trade-in б/у машин
- Продажи б/у машин

*Уровень обслуживания в течение всего срока будет зависеть от сервисных контрактов клиентов*

*«Ферронордик Машины» обеспечивает выдающийся уровень обслуживания клиентов, благодаря высокому уровню профессионализма и опыту работы в отрасли, а также большой региональной дилерской сети, которая позволяет находиться близко к клиенту*

# Volvo CE на российском рынке строительной техники

Россия – Объемы по регионам Янв-Сен 2012

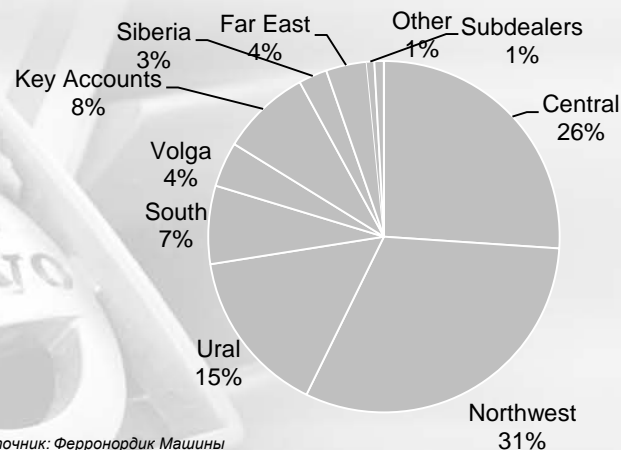


Источник: Федеральная служба государственной статистики

Карта России



Продажи техники (шт.) Volvo CE в 2012 г.



Источник: Ферронордик Машины

Комментарии

- Два крупнейших региона с точки зрения продаж – Центральный и Северо-Западный – составляют примерно 67% по объемам продаж на строительном рынке в России
- В 2010, 82% продаж машин (шт.) были осуществлены в Северо-Западном и Центральном регионах. Соответственно, 60% в 2012 и 51% в первом полугодии 2013.
- Регионы Урал, Волга, Юг, Дальний Восток и Сибирь показали высокую доходность, что составило приблизительно 49% от продаж машин (шт.)
- Все в соответствии со стратегией «Ферронордик Машины»



# Карта развития дилерской сети

Запланирован существенный  
рост количества точек  
присутствия «Ферронордик  
Машины»

Сейчас :  
75

2015:  
~100



# План по созданию нового крупномасштабного дилерского центра

2–4 ГОДА, 3–10 МИЛЛИОНОВ ЕВРО

Аренда площади  
для сервисных  
работ и персонала

Приобретение  
земли

Начало  
строительства  
Установка объекта

Специально  
сконструированный  
объект готов

Аренднованное место



Установка объекта



Специально сконструированный объект





# Имидж Бренда №1



# Дополнительные бренды

- ◇ «Ферронордик Машины» нацелена на дальнейшее эффективное использование своей дилерской сети, продавая сопутствующую продукцию других брендов

## Ферронордик Машины

- ◇ Импортер и дилер в России
- ◇ Дистрибуция и сервис

Дополнительные бренды в портфолио «Ферронордик Машины»:

Клиент «Ферронордик Машины»

**LOGSET**  **HOLMS**  **CEDE GROUP AB**



**TRUCKS**

**VOLVO  
PENTA**



# Топ-менеджмент

**Ларс Корнелиуссон**

**Эрик Эберхардсон**

**Андерс Бломквист**

**ТЕКУЩИЕ  
ПОЗИЦИИ**

- ◇ Совладелец Ferronordic Machines AB, Президент и Генеральный директор «Ферронордик Машины»

- ◇ Совладелец и Вице-председатель Совета Директоров Ferronordic Machines AB,

- ◇ Член Совета Директоров Lindab AB

- ◇ Совладелец и Финансовый директор Ferronordic Machines AB

**ПРЕДЫДУЩИЕ  
ПОЗИЦИИ**

- ◇ Volvo Group
  - Генеральный директор, Вольво Восток, Россия,
  - Президент Volvo Trucks, Россия

- ◇ Член Совета Директоров АЕВ

- ◇ Глава представительства Hifab International AB

- ◇ Советник в Министерстве Экономики и в Министерстве Транспорта, РФ

- ◇ Magna International Inc

- Член совета директоров

- ◇ ОАО «Русские машины»

- Генеральный директор автомобильного бизнеса

- ◇ ОАО ГАЗ

- Генеральный директор и Председатель Совета Директоров

- ◇ Volvo Construction Equipment

- Президент, СНГ

- ◇ Volvo Truck Corporation

- Генеральный директор, Volvo Украина

- ◇ Emeyu LLP

- Финансовый директор & Исполнительный директор

- ◇ HSBC Bank

- Директор, Банковские Инвестиционные Услуги

- ◇ Credit Suisse First Boston (Лондон, Нью Йорк, Чикаго)

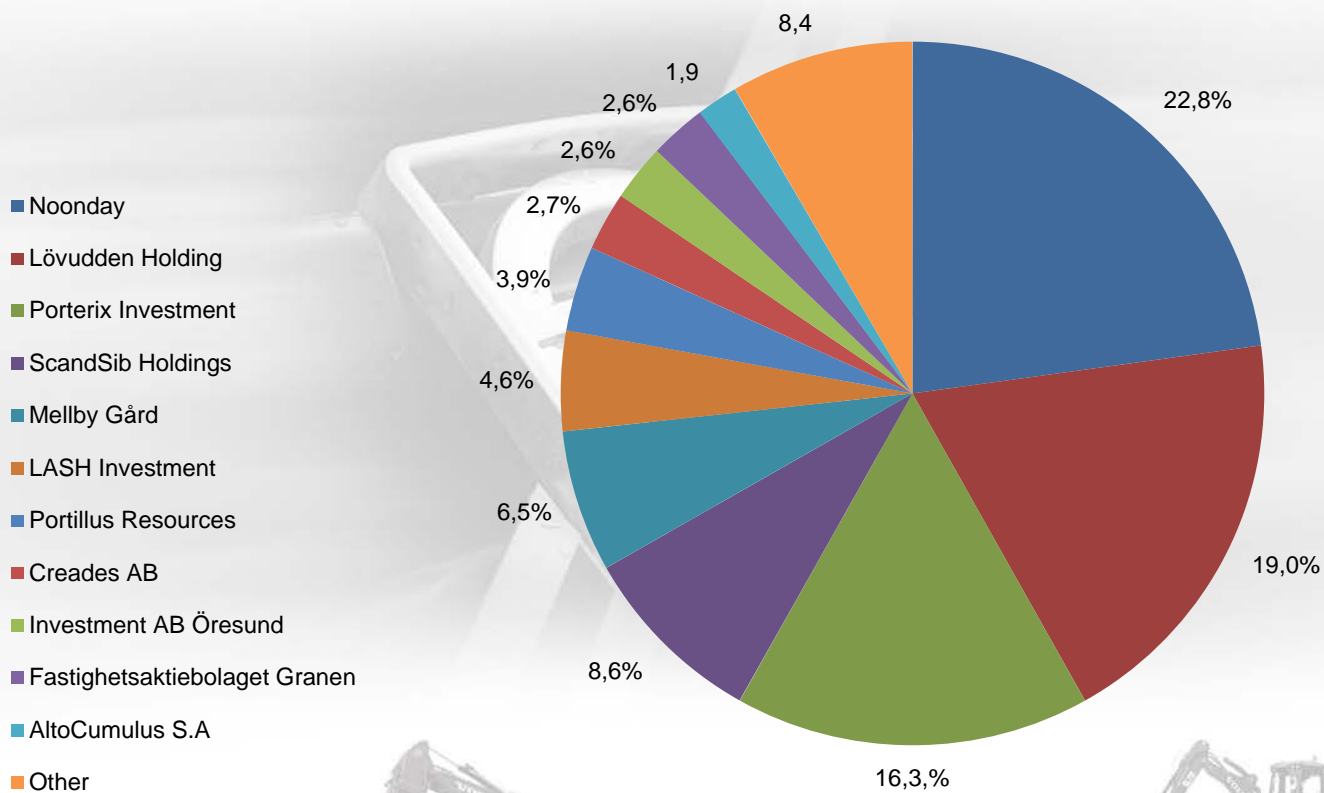
- Банковские Инвестиционные Услуги

# Совет Директоров

Имя	Должность	Текущие позиции	Предыдущие позиции
Пер-Олоф Эрикссон	Председатель	Председатель Совета Директоров CrossControl AB и Odlander Fredrikson & Co AB. Член Совета Директоров Investmentbolaget Öresund AB, Член Совета Директоров Biotage AB, Kamstrup AB и Södersjukhuset AB	Генеральный директор Sandvik и Seco Tools
Мартин Лич	Вице-председатель	Председатель Magma Group	Председатель и Генеральный директор GAZ International; Генеральный директор Maserati Spa; Президент Ford of Europe в Ford Motor Company; Управляющий директор Mazda Motor Corporation
Эрик Эберхардсон	Вице-председатель	Совладелец и Вице-председатель Совета Директоров Ferronordic Machines AB, Член Совета Директоров Lindab AB Глава по развитию бизнеса ООО «Ферронордик Машины»	Член Совета директоров Magna International Inc.; Генеральный директор автомобильного бизнеса ОАО «Русские машины»; Генеральный директор и Председатель Совета Директоров ОАО «ГАЗ», Президент Volvo Construction Equipment; Президент Volvo Truck Corporation, СНГ; Генеральный директор Volvo Украина
Ларс Корнелиуссон	Директор	Совладелец Ferronordic Machines AB, Президент и Генеральный директор «Ферронордик Машины»	Генеральный директор, Вольво Восток, Россия, Президент Volvo Trucks, Россия; Член Совета Директоров AEB; Глава представительства Hifab International AB Советник в Министерстве Экономики и в Министерстве Транспорта, РФ
Марика Фредрикссон	Директор	Финансовый директор и Вице-президент, Westas Wind System A/S	Старший Вице-президент и Финансовый директор Gambro Старший Вице-президент и Финансовый директор Autoliv Старший Вице-президент и Финансовый директор Volvo CE
Том Йорнинг	Директор	Генеральный директор по Центрально-Восточной Европе, Руководитель по продажам и глобальному бренду в регионе EMEA, Volvo Trucks	Несколько руководящих позиций в разных департаментах Volvo BM; Генеральный директор по Восточной Европе Volvo Trucks International; Генеральный директор по Восточной Европе Volvo Trucks; Генеральный директор по Центральной и Восточной Европе Volvo Trucks
Магнус Браннстром	Директор	Генеральный директор и Президент Oriflame	Региональный директор по СНГ, странам Балтии и Азии и Генеральный директор по России в компании Oriflame



# Акционеры





# ФИНАНСОВЫЙ ОТЧЕТ



# Прибыли и убытки Группы Ferronordic Machines в первом полугодии 2013

Млн. Евро	6 мес. 2013	6 мес. 2012	% изменения
<b>Выручка</b>	<b>137.1</b>	<b>127.5</b>	<b>8%</b>
Валовая прибыль	22.9	18.4	25%
% Маржинальность	16.7%	14.4%	-
<b>ЕБИТДА</b>	<b>7.5</b>	<b>4.9</b>	<b>53%</b>
% от выручки	5.5%	3.8%	-
<b>Чистый доход / (убыток)*</b>	<b>(0.4)</b>	<b>(1.1)</b>	<b>Не применимо</b>
<b>Чистый долг</b>	<b>40.6</b>	<b>70.2</b>	

- Ассортимент продаж сместился в сторону «тяжелых» машин
- Выручка выросла на 8% (11% в рублях)
- Существенный рост выручки по послепродажному обслуживанию на 40%
- Повышение маржинальности на 2.3 %-пункта
- В то же время произошло увеличение операционных затрат:
  - Единовременные расходы 0.5 млн. евро
  - Расширение компании по территории РФ
- Увеличение ЕБИТДА на 50% и рост маржинальности
- Снижение чистого убытка

\* Исключается амортизация нематериального актива.

# Прибыли и убытки Группы Ferronordic Machines во втором квартале 2013

Млн. Евро	2 кв. 2013	2 кв. 2012	% изменения
Выручка	82.1	69.9	17%
Валовая прибыль	12.5	10.2	23%
% Маржинальность	15.3%	14.7%	-
ЕБИТДА	4.9	3.4	41%
% от выручки	5.8%	4.9%	-
Чистый доход / (убыток)*	0.8	0.2	300%
Чистый долг	40.6	70.2	

- Ассортимент продаж сместился в сторону «тяжелых» машин
- Выручка выросла на 17% (21% в рублях)
- Существенный рост выручки по послепродажному обслуживанию на 47%
- Повышение маржинальности на 0,6 %-пункта
- В то же время произошло увеличение операционных затрат:
  - Единовременные расходы 0.5 млн. евро
  - Расширение компании по территории РФ
- Рост показателя ЕБИТДА на 40%
- Увеличение чистой прибыли
- Снижение чистого долга

\* Исключается амортизация нематериального актива.

# Прибыли и убытки Группы Ferronordic Machines за 2012 год

Млн. Евро	2012	2011	% изменения
<b>Выручка</b>	<b>275.8</b>	<b>268.0</b>	<b>3%</b>
Валовая прибыль	42.0	37.4	12%
% Маржинальность	15.2%	13.9%	-
<b>ЕБИТДА</b>	<b>13.4</b>	<b>12.3</b>	<b>9%</b>
% от выручки	4.9%	4.6%	-
<b>Чистый доход / (убыток)*</b>	<b>(0.9)</b>	<b>5.2</b>	<b>Не применимо</b>
<b>Чистый долг</b>	<b>63.9</b>	<b>63.0</b>	

- Ассортимент продаж сместился в сторону «легких» машин
- Выручка выросла на 3%
- Рост выручки по послепродажному обслуживанию на 16%
- Повышение маржинальности на 1.3 %-пункта
- В то же время произошло увеличение операционных затрат:
  - Расширение компании по территории РФ
- Рост показателя ЕБИТДА на 9%
- Высокий уровень финансовых затрат
- Снижение чистой прибыли

\* Исключается амортизация нематериального актива.

# Данные по балансу

Млн. Евро	2011	1 кв. 2012	2 кв. 2012	3 кв. 2012	4 кв. 2012	1 кв. 2013	2 кв. 2013
Денежные средства	12.4	14.4	9.7	10.1	19.2	18.0	12.4
Краткосрочные долг. обязательства	24.0	17.9	26.6	27.5	27.3	5.0	-
Долгосрочные долг. обязательства	43.5	44.1	44.7	46.5	45.6	47.3	45.2
Финансовый лизинг	7.9	8.5	8.6	11.8	10.1	10.2	7.8
<b>Чистый долг</b>	<b>63.0</b>	<b>56.1</b>	<b>70.2</b>	<b>75.7</b>	<b>63.9</b>	<b>44.6</b>	<b>40.6</b>
<i>Чистый долг/EBITDA*</i>	3.2x	3.0x	4.5x	4.3x	2.8x	2.7x	2.5x
Оборотный капитал	48.0	39.5	46,8	48,0	36,8	17.0	13.4
% от выручки	18%	14%	17%	17%	13%	6%	5%
Собственный капитал	20,0	21,2	16,3	15,4	15,1	11,9	9.7
Совокупные активы	137,2	136,2	148,1	150,9	155,0	155,8	<b>150,6</b>
<i>Собственный капитал/Активы</i>	15%	15%	11%	10%	10%	8%	6%

\* Рассчитано в соответствии с условиями облигационного займа