



ARTERIA SA
— GRUPA KAPITAŁOWA —

Prezentacja inwestorska

Spółka notowana na

GPW

Struktura prezentacji

1. **Pozycjonowanie Grupy Kapitałowej Arteria SA**
2. **Strategiczne obszary działalności**
3. **Historia rozwoju Grupy Kapitałowej Arteria SA**
4. **Struktura Kapitałowa Grupy Kapitałowej Arteria SA**
5. **Zasoby Grupy Kapitałowej Arteria SA**
6. **Struktura Operacyjna Grupy Kapitałowej Arteria SA**
7. **Wybrane marki i klienci Grupy Kapitałowej Arteria SA**
8. **Wyniki finansowe 2005-2009**
9. **Akcjonariat**
10. **Skład Zarządu Arteria SA**



RYNEK:

Arteria działa na rynku outsourcingu procesów biznesowych (BPO) oraz zajmuje się dystrybucją/sprzedażą usług (różnych dostawców) na własne ryzyko

SPECJALIZACJA:

Zarządzanie procesami sprzedaży i obsługi klientów

POZYCJA:

Arteria jest liderem rynku zintegrowanych rozwiązań dla sprzedaży i obsługi klienta

Strategiczne obszary działalności

Powerbox

Portfolio usług i produktów z wielu branż, które po spojeniu w synergiczne pakiety, są dystrybuowane na własne ryzyko do konsumentów i na rynek B2B za pośrednictwem mobilnych struktur sprzedaży zintegrowanych technologicznie z zasobami call center i oferowane na specjalnych warunkach

Zintegrowane rozwiązania dla dużych Klientów

Oferta zintegrowanych rozwiązań dla sprzedaży i obsługi klienta w modelach outsourcingowych kierowana dla największych firm w Polsce, realizowana wykorzystaniem zasobów Grupy Kapitałowej Arteria SA, która pozwala na zajmowanie pozycji strategicznego dostawcy dla liderów wielu branż

Własne usługi abonamentowe

Własna oferta abonamentowa usług z obszaru rachunkowo-księgowego skierowana do małych i średnich przedsiębiorstw. W przyszłości rozwijane i sprzedawane będą inne usługi w modelach abonamentowych

Strategiczne obszary działalności

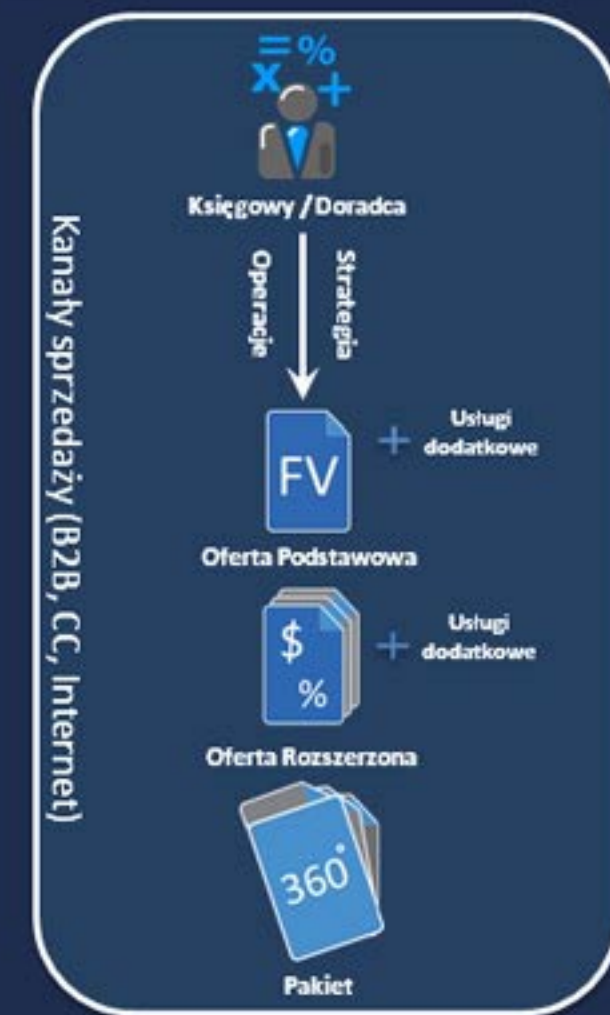
Powerbox



Zintegrowane rozwiązania dla dużych Klientów



Własne usługi abonamentowe



Strategiczne obszary działalności

Dystrybucja zestawów usług dla przedsiębiorstw i konsumentów; "Power Box"



Zestawy produktowe

Zestaw usługi / produktów poszczególnych dostawców, tworzący unikatowy pakiet oferowany przez Grupę Kapitałową Arteria S.A.

Bazy danych

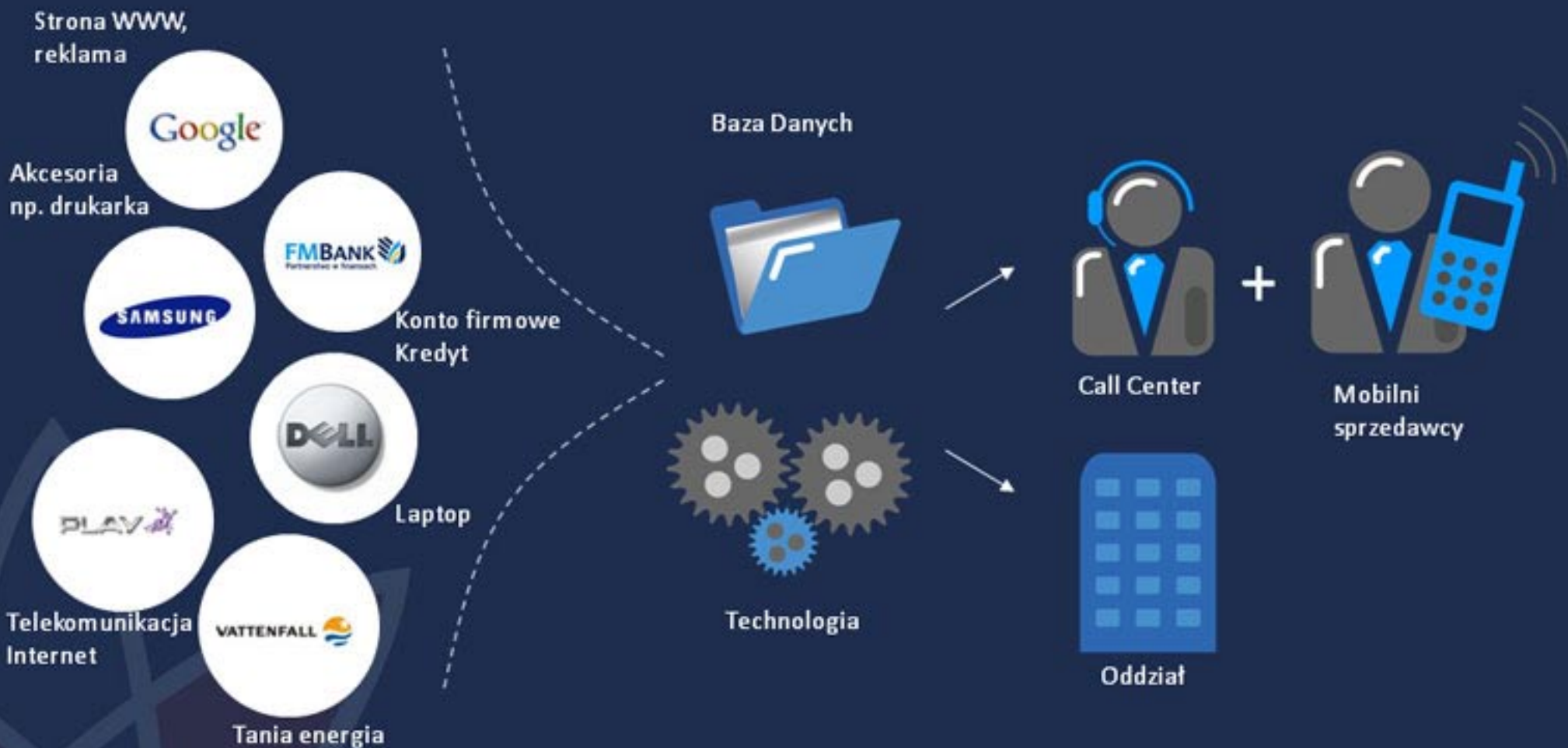
Bazy danych (własne lub partnerskie) stargetowane do profilu Klienta, będącego odbiorcą usługi / produktu.

Kanały dystrybucji

Dowolna konfiguracja Struktur terenowych (Mobilni Przedstawiciele Handlowi, własne Oddziały terenowe oraz Dostawcy / Instalatorzy) domykająca leady generowane przez Call Center. Struktury dostosowane są do specyfiki oferowanej usługi / produktu.

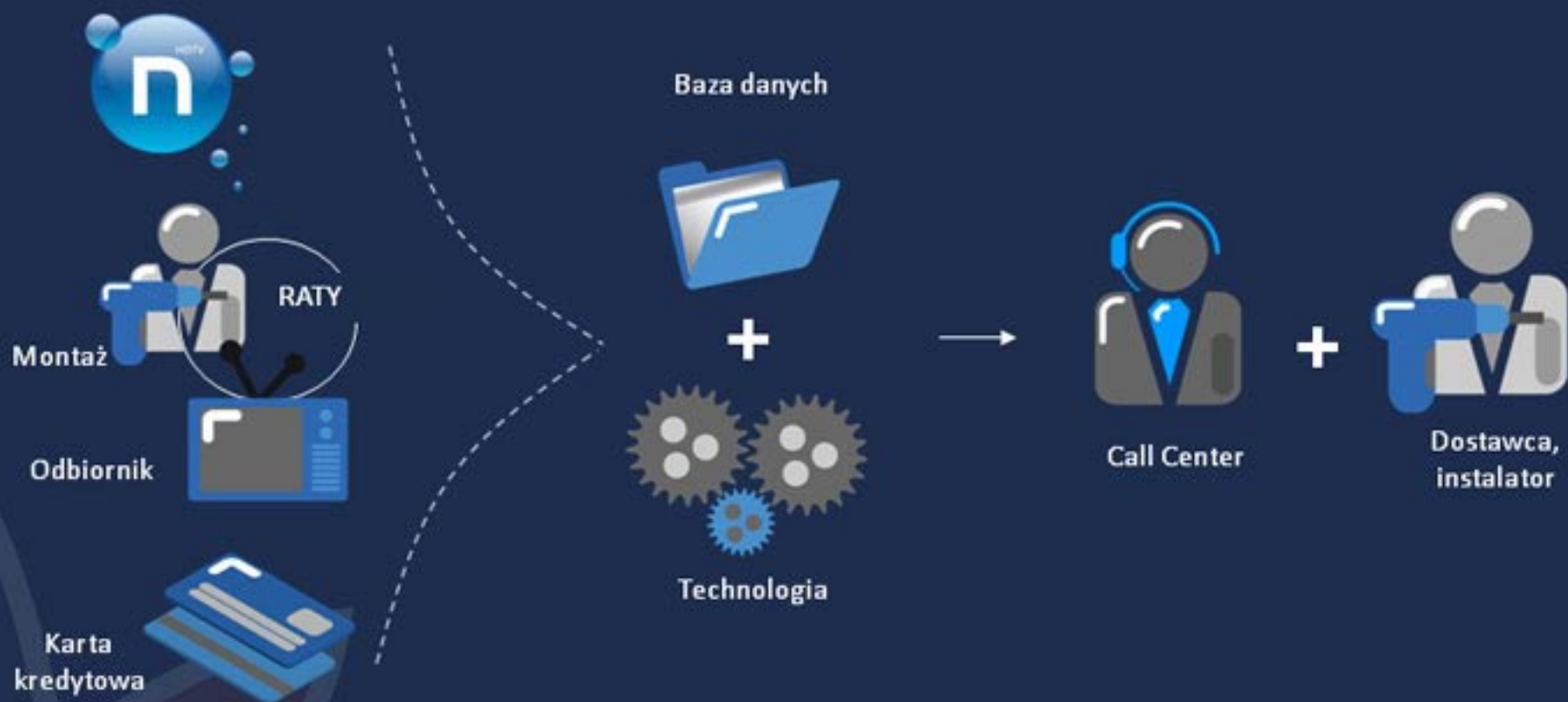
Strategiczne obszary działalności

Przykład zestawu usług skierowanego do przedsiębiorstw



Strategiczne obszary działalności

Przykład zestawu usług skierowanego do konsumentów



Strategiczne obszary działalności

Zintegrowane rozwiązania dla dużych klientów



Bazy danych

Bazy danych stargetowane do profilu Klienta, będącego odbiorcą usługi / produktu.

Możliwość importu do systemu baz danych różnego pochodzenia i formatu: bazy własne Zleceniodawcy, bazy partnerskie, leady (strona WWW, oddziały, itp.)

Call Center

Dotarcie do Klienta za pośrednictwem Call Center.

Wykorzystanie systemu predictive dialer, gwarantującego wysoką penetrację baz danych

Technologia

Autorski system informatyczny klasy BPM do zarządzania leadami.

System umożliwia dystrybucję leadu wygenerowanego przez Call Center do dowolnej struktury terenowej Grupy Kapitałowej Arteria

Struktury terenowe

Struktury terenowe, "domykające" proces sprzedaży. W zależności od specyfiki usługi / produktu Mogą to być dowolne konfiguracje Mobilnych Przedstawicieli Handlowych, własnych Oddziałów terenowych oraz Dostawców/Instalatorów. Wszystkie struktury pracują i raportują w trybie on-line efekt swoich działań w systemie informatycznym. Zarządzanie procesowe umożliwia pełne raportowanie i analitykę całości procesu (do poziomu pojedynczego leada, pracownika, Oddziału, itd.)

Strategiczne obszary działalności

Dystrybucja zestawów Własnych Usług Abonamentowych

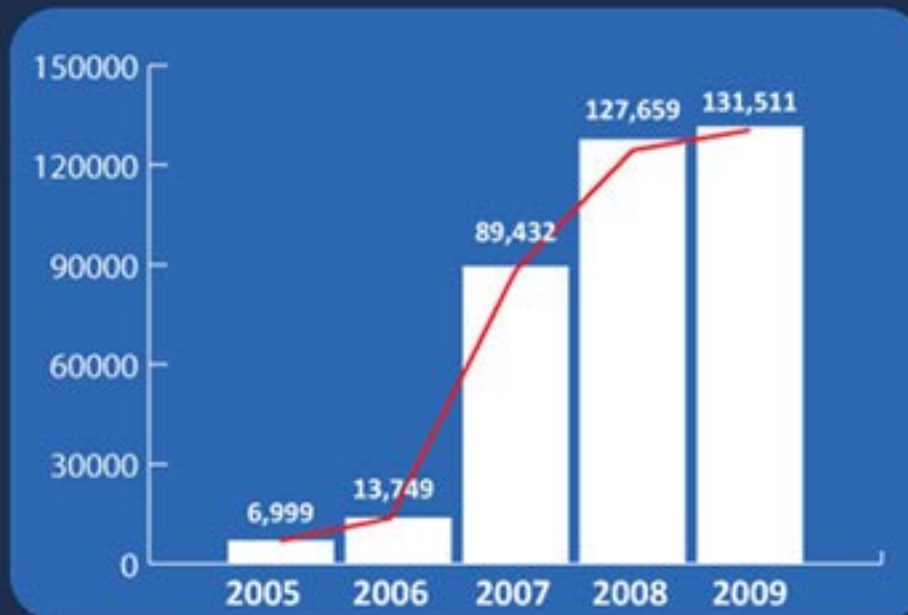


Kanały sprzedaży (B2B, CC, Internet)

Własne Usługi Abonamentowe

Oferta własnych usług i produktów z obszarów rachunkowo-księgowego kierowana do własnej bazy klientów (małych i średnich przedsiębiorstw) oraz ich dystrybucja w ofercie abonament.

Historia rozwoju Grupy Kapitałowej Arteria SA



- 2005** Uruchomienie call center
- 2006** Debiut na GPW i rozbudowa call center w Warszawie
- 2007** Przejęcie Rigall, stworzenie sieci outsourcingu sprzedaży w sieciach handlowych, otwarcie oddziału w Gliwicach
- 2008** Wydzielenie Arteria Retail SA, przejęcie Polymus, rozmowy akwizycyjne z Trintab i Gallup, zwiększenie udziału w Rigall
- 2009** Przejęcie spółek Gallup, Trintab SA i SellPoint emisja akcji serii D, uchwała o 3-letnim programie obligacji na 50 mln zł

Struktura kapitałowa Grupy Kapitałowej Arteria SA



Zasoby Grupy Kapitałowej Arteria SA



Call Center

500 stanowisk Call Center, trzy zintegrowane technologicznie lokalizacje (Warszawa, Ruda Śląska, Gliwice), dwa Piony kompetencyjne: Ruda Śląska (obsługa Klienta, back Office), Warszawa i Gliwice (sprzedaż, akcje wychodzące)



Mobilni Przedstawiciele Handlowi

ogólnopolska sieć ok. 400 Przedstawicieli Handlowych realizujących sprzedaż produktów finansowo-ubezpieczeniowych



Oddziały Terenowe

54 punkty sprzedaży zlokalizowane w sklepach Media Markt i Saturn oferują usługi / produkty telekomunikacyjne oraz telewizję cyfrową. 16 oddziałów terenowych (własna marka: Media Kasa) zlokalizowanych w miastach średniej wielkości, oferujących usługi / produkty: finansowe, ubezpieczeniowe, telekomunikacyjne, telewizję cyfrową, inne

Wsparcie Technologiczne

Spółka technologiczna, która za pomocą technologii informatycznych i zarządzania procesami biznesowymi wspiera głównie obszary sprzedaży, marketingu i obsługi Klienta. W ofercie systemy klasy CRM, BPM, obieg dokumentów, SFA oraz systemy rozliczeniowe.

Konsulting Procesowy

Zespół doświadczonych konsultantów i analityków biznesowych oferujących: analizę i dokumentację procesów w biznesowych, wdrożenie procesowego modelu zarządzania, audyt i optymalizację procesów, wdrożenie narzędzi optymalizacji i monitoringu oraz outsourcing procesów.



Wsparcie Marketingowe

Agencja reklamowa: kreacja i produkcja ATL i BTL, programy lojalnościowe i motywacyjne, promocja sprzedaży, ambient media, sampling

Sily Sprzedaży i Merchandisingu

Ogólnopolskie zespoły merchandisingowe i zarządzanie materiałami POSM, ok. 80 osób realizujących projekty dla: Citi Handlowy (250 oddziałów), BZ WBK (500 oddziałów), British American Tobacco (kilkanaście tysięcy akcji rocznie). Dedykowane zespoły sprzedaży: ok. 140 osób realizujących projekty dla Orange i Polbank EFG. Pełne procesy rekrutacji, zarządzania i dostarczania wyników finansowych, elastyczne formy współpracy, system IT do zarządzania i monitorowania pracy handlowców (dostęp on-line bezpośrednio z biura Klienta - autorskie rozwiązania Trintab One).



Magazyny

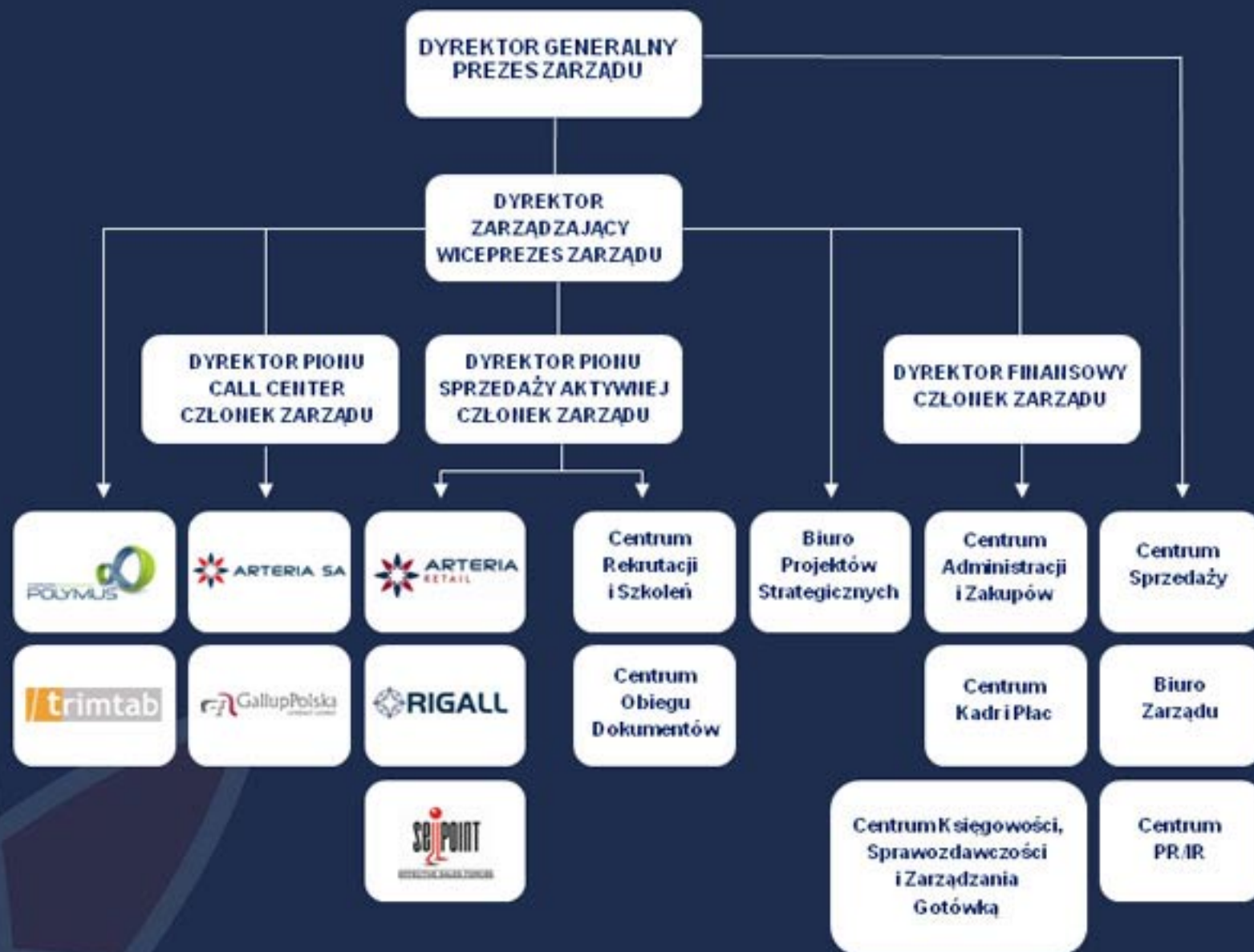
20 magazynów regionalnych o powierzchni od 100 do 600 m² z magazynem centralnym wokolicach Warszawy. Magazyny dostępne 5 dni w tygodniu, pełni wyposażone (windy, wózki paletowe i widłowe, system IT, obsługa magazynowa, ubezpieczenie).



Montaż / Instalacje

Ogólnopolska struktura monterska: ok. 40 osób we wszystkich województwach, monterzy z doświadczeniem realizujący kilka tysięcy montażi rocznie. Montaż ciężkich materiałów POSM (back wall, kasetony wielkopowierzchniowe, itp.), realizacja projektów rebrandingowych (np. „pomarańczowe kioski Orange”), instalacja zestawów w telewizji satelitarnej („N” TV), anten oraz urządzeń w biurze i domu www.montazetv.pl i www.montazeanten.pl.

Struktura Operacyjna Grupy Kapitałowej Arteria SA



Wybrane marki i klienci Grupy Kapitałowej Arteria SA

Pion Call Center



Pion Aktywnej Sprzedaży

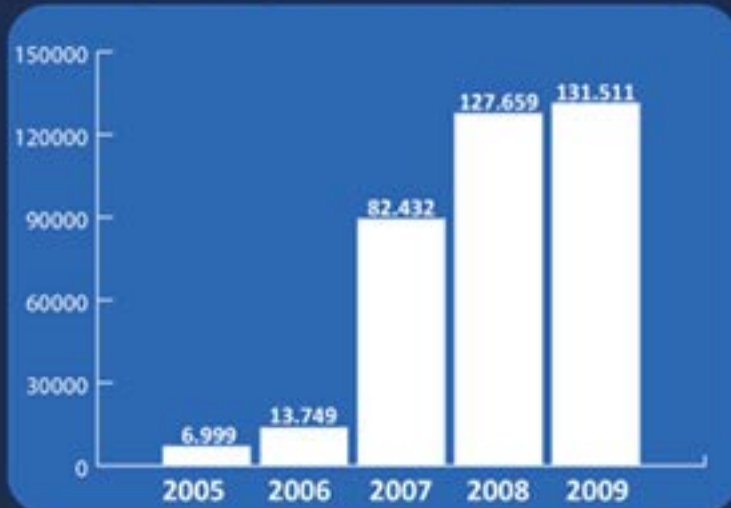


Pion Wsparcia Sprzedaży

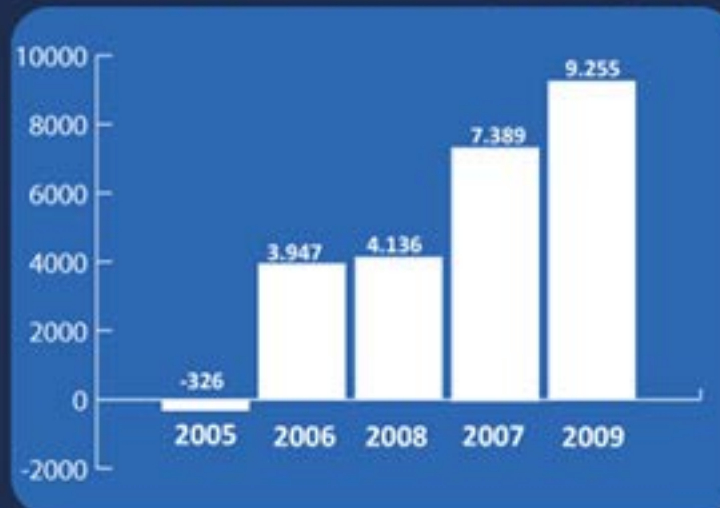


Wyniki finansowe 2005 - 2009

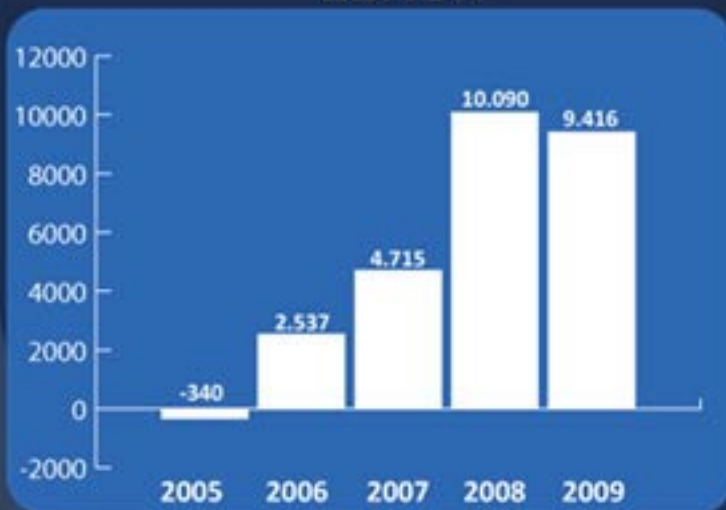
Przychody netto ze sprzedaży



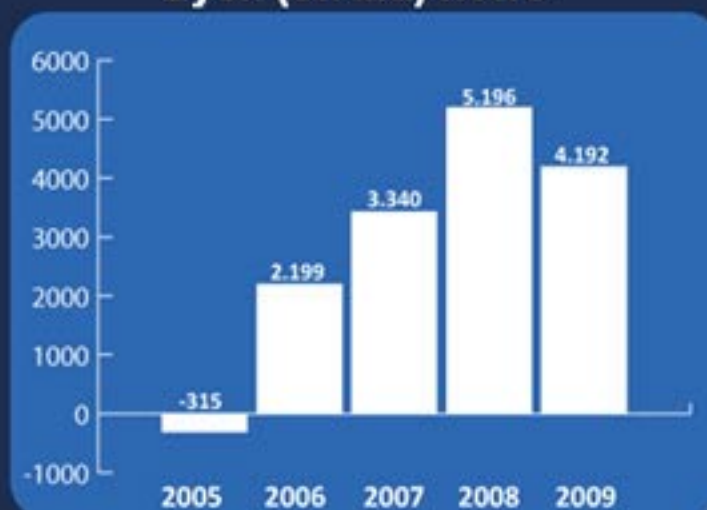
Zysk na działalności operacyjnej

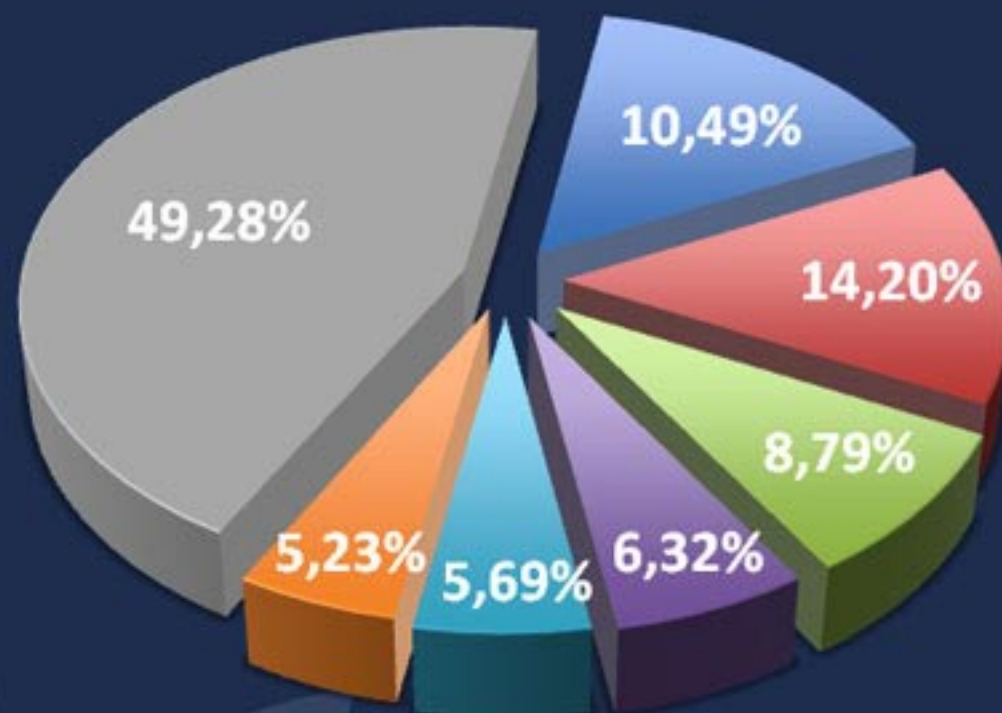


EBITDA



Zysk (strata) netto





- Nova Group (Cyprus) Limited
- Mayas Basic Concept Limited
- Fundusze DWS Polska TFI S.A.
- Wojciech Bienkowski
- Pioneer Pekao
- Generali OFE
- Pozostali Akcjonariusze

Skład Zarządu Arteria SA



Wojciech Bieńkowski – Prezes Zarządu

Od 14 lat związany z rynkiem sprzedaży usług i produktów. Zdobyt bogate doświadczenie zawodowe, tworząc od podstaw projekty o charakterze pionierskim (m.in. na rynku usług telewizji cyfrowej, sprzedaży bezpośredniej oraz produktów bankowych). Zarządzał wieloma kanałami sprzedaży (detal, mobilni handlowcy, call center) o zasięgu ogólnopolskim. Pełnił m.in. funkcję dyrektora sprzedaży detalicznej Wizji TV, dyrektora sprzedaży Astercity. Od 2002 roku związany ze spółkami wchodzącymi w skład grupy kapitałowej Nova Holding Ltd. Od 2005 Dyrektor Zarządu zajmujący Arteria S.A., w roku następnym powołany na Prezesa Zarządu Spółki.



Marcin Marzec – Wiceprezes Zarządu

Posiada wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu działalności biznesowej oraz budowaniu i rozwijaniu firm z obszaru usług nowoczesnych technologii, wsparcia sprzedaży i informatycznej obsługi procesów biznesowych. Poprzednio związany ze spółkami One2One Communication Sp. z o.o. (obecnie Setpoint Sp. z o.o.) oraz Trintab Sp. z o.o. (obecnie Trintab S.A.), w których łączył funkcje założyciela, głównego udziałowca i Prezesa Zarządu. Jako Wiceprezes Zarządu odpowiada za operacyjne zarządzanie Grupą Kapitałową Arteria S.A.



Grzegorz Grygiel – Członek Zarządu

Kariere zawodową rozpoczął jako konsultant międzynarodowych firm doradczych i audytorskich (m.in. Guerard Miala i Ernst & Young). Posiada ponad dziesięcioletnie doświadczenie na stanowiskach dyrektora ds. finansowych międzynarodowych grup i spółek kapitałowych (m.in. Group Azur, Grupa Falck A/S, Citroen Polska Grupa PSA). Od lutego 2008 roku pełni funkcję Dyrektora Finansowego Arteria S.A. odpowiedzialnego za planowanie finansowe, budżetowanie i raportowanie finansowe. Sprawuje także nadzór nad optymalizacją procesów finansowych w ramach Grupy Kapitałowej Arteria S.A.



Wojciech Glapa – Członek Zarządu

Posiada bogate doświadczenie w obszarze organizacji i zarządzania projektami inwestycyjnymi realizowanymi w sektorze energetycznym. Od 2001 roku specjalizuje się w projektowaniu i wdrażaniu multimedialnych form obsługi klientów za pośrednictwem contact center, początkowo w Górnośląskich Zakładach Elektroenergetycznych S.A., a następnie w Contact Center Gallup Polska (od 2003 Wiceprezes Zarządu, w 2008 roku powołany na Prezesa Zarządu). Jako Członek Zarządu Arterii S.A. odpowiada za rozwój działalności Pionu Call Center oraz realizację strategii Spółki w tym obszarze aktywności biznesowej.

Kontakt: Tymon Betlej, Doradca Zarządu

tel. 603-073-456

www.arteriasa.com