



Oferta publiczna akcji InPost S.A.

Transakcja

- Grupa Integer.pl planuje sprzedaż 40% spółki InPost S.A. (4.62 mln akcji), z możliwością zwiększenia do 50% (5.78 mln akcji)
- Środki z Oferty posłużą GK Integer.pl do sfinansowania dalszego rozwoju działalności paczkomatowej
- Cena maksymalna – 33 zł.
- Lockup wynosi 360 dni dla Sprzedającego i dla Spółki od dnia pierwszego notowania

Harmonogram

15 września 2015	Publikacja prospektu emisyjnego oraz Aneksu z ceną maksymalną
16 – 23 września	Okres przyjmowania zapisów od inwestorów detalicznych
24 września 2015	Ustalenie ostatecznej ceny akcji oraz ostatecznej liczby akcji oferowanych
30 września	Przydział akcji oferowanych
9 października	Przewidywana data debiutu na GPW

Podsumowanie przesłanek inwestycyjnych

1. Jedyny prywatny operator pocztowy w Polsce o ogólnopolskim zasięgu
2. Najszerza oferta usług logistycznych dla sektora e-commerce
3. Dynamiczny rozwój działalności kurierskiej
4. Korzyści ze współpracy z podmiotami w ramach Grupy Integer.pl
5. Znaczący potencjał dalszego wzrostu wolumenów
6. Rosnące wyniki przesłanką do wypłaty dywidendy

Profil działalności

- InPost S.A. („Spółka”), wcześniej funkcjonująca, jako InPost sp. z o.o. oraz Nowoczesne Usługi Pocztove sp. z o.o) jest jest największym prywatnym operatorem pocztowym w Polsce i istnieje na rynku od 2006 roku
- Spółka posiada 14,3% rynku usług kuriersko-pocztowych w Polsce i jest jedynym prywatnym operatorem pocztowym w Polsce z ogólnopolskim zasięgiem i najszerzą ofertą.
- InPost świadczy zarówno tradycyjne, jak i niestandardowe usługi pocztowe na rzecz klientów indywidualnych, biznesowych oraz instytucji z sektora publicznego

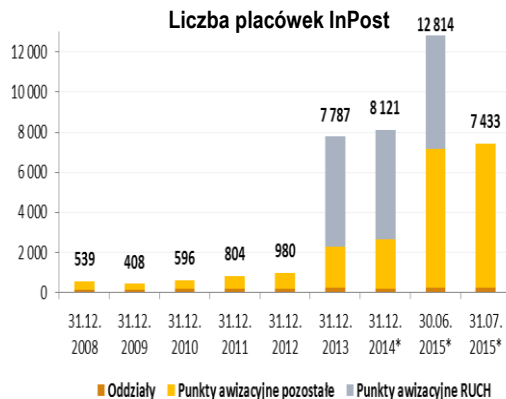
Zarząd

- **Sebastian Anioł – prezes zarządu:** ma ponad 14 lat doświadczenia na różnych pozycjach w sektorze KEP (Kurier, Ekspres, Paczka). Od 2010 r. pracuje w InPost jako Dyrektor Regionalny i Dyrektor Zarządzający, wcześniej Dyrektor Regionalny spółki Siódemka S.A.
- **Marcin Pulchny - wiceprezes zarządu, dyrektor finansowy:** w okresie 2006-2014 pracował dla PWC, a w 2014 r. dołączył do Integer.pl jako szef kontrolingu. Od 2015 r. jest dyrektorem finansowym w InPost S.A.
- **Krzysztof Szostak – członek zarządu:** radca prawny z ponad 15 letnim doświadczeniem, wcześniej partner w czołowej polskiej kancelarii prawnej GWW Woźny i Partnerzy. Specjalista w dziedzinie prawa pocztowego oraz przetargów publicznych.

Sieć obsługi

Sieć obsługi

- Wielkość sieci InPost porównywalna do sieci Poczty Polskiej, natomiast wskaźniki efektywności są lepsze niż głównego konkurenta



- W I półroczu 2015 r. sieć InPost zwiększyła się o ok. 5 tys. placówek charakteryzujących się podwyższonym i jednolitym standardem obsługi, pełnym wyposażeniem w infrastrukturę EPO, możliwością nadawania listów poleconych / paczek kurierskich (docelowo).

- 6 lipca 2015 r. InPost rozwiązał umowę ze spółką Ruch na zapewnienie sieci awizacyjnej. Wolumeny obsługiwane przez Ruch bez zakłóceń przejęła nowa sieć. Oszczędności z tytułu transformacji sieci szacowane są na ok. 450 tys. PLN miesięcznie.

Strategia Spółki

Strategia Spółki, wdrożona po rozbudowie sieci do skali ogólnopolskiej zakłada efektywne konkurowanie na rynku pocztowym poprzez:

- Budowę szerokiej i zróżnicowanej bazy klientów generujących znaczące wolumeny listów zwykłych
- Stałe zwiększanie ekspozycji na rosące segmenty rynku pocztowego, przede wszystkim sektory e-commerce oraz administracji publicznej
- Wdrażanie nowych produktów przy wykorzystaniu nowoczesnych technologii

Model biznesowy

Jednym z kluczowych czynników osiągnięcia przez InPost obecnej, wiodącej pozycji rynkowej było rozumienie zróżnicowanych oczekiwań poszczególnych grup klientów.

- Tradycyjne produkty pocztowe: listy zwykłe lokalne, listy zwykłe ekspresowe, listy polecone (poza sektorem handlu internetowego), a także zwrotne potwierdzenie odbioru (ZPO)
- Oferta dla e-commerce: logistyczna obsługa paczkomatów, paczki pocztowe, przesyłki kurierskie. Dodatkowo część listów poleconych (Allelist, „E-commerce polecony InPost”) jest generowana przez ten segment.
- Nowe produkty: Smart Courier oraz przekazy pieniężne. Produkty charakteryzuje niewielka skala, ale wyższa jednostkowa marża
- Umiejętność rozwoju i personalizacji oferty produktowej oraz trybu realizacji usługi pod kątem różnych grup klientów

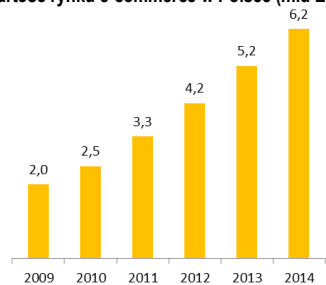


Efektywność wdrożonej strategii oraz modelu biznesowego potwierdzają dane operacyjne i finansowe za I półrocze 2015 r., w tym wzrost wolumenów o 34% r/r.

Rynek e-commerce

- Polski rynek e-commerce jest wart ponad 6 mld EUR (w 2014) i jest jednym z najszybciej rosnących w Europie
- Analitycy PMR szacują, że do 2019 r. rynek osiągnie wartość ponad 11 mld EUR. Według Boston Consulting Group będzie to nawet 94 mld PLN w 2020 r

Wartość rynku e-commerce w Polsce (mld EUR)



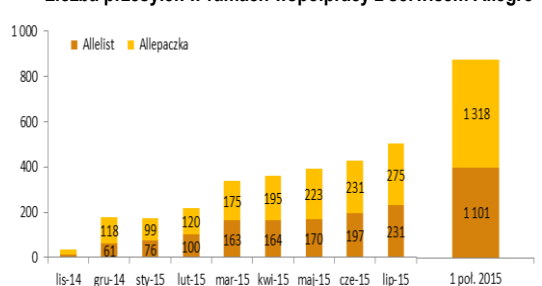
Model biznesowy InPost stwarza bardzo dobrą ekspozycję oraz wysoki stopień integracji z sektorem e-commerce:

- Rosnąca liczba sklepów korzystających z paczkomatów™ daje przestrzeń na dalsze zwiększanie wolumenów oraz wyników
- InPost posiada wyłączność na obsługę sieci paczkomatów™ od strony logistycznej
- Nowa usługa „E-commerce polecony InPost” to propozycja dla indywidualnych sklepów internetowych poza Allegro, podobna do oferty Allelist

Strategiczna współpraca z Allegro:

- Serwis Allegro.pl to portal aukcyjny, z którego miesięcznie korzysta ok. 2,9 mln aktywnych kupujących, a w 1 półroczu 2014 sprzedano tam 125 mln przedmiotów
- Od XI 2014 r. sprzedający przez Allegro może zaproponować dwie formy dostawy obsługiwane przez InPost: Allelist i Allepaczka
- Od uruchomienia usługi do końca lipca 2015 InPost S.A. obsłużył ca. 1,9 mln przesyłek w ramach współpracy z Allegro
- Spółka oczekuje, iż docelowo 10-15% listów oraz paczek wysyłanych przez sprzedających na Allegro będzie dystrybuowane w kanałach bezpośrednio lub pośrednio obsługiwanych przez Spółkę.

Liczba przesyłek w ramach współpracy z serwisem Allegro



Ład korporacyjny i umowy wewnątrzgrupowe

Przesłanki wzrostu w segmencie E-commerce:

- Planowane powiększenie sieci paczkomatów™ w Polsce o ok. 55%
- Wdrożenie od czerwca usługi „E-commerce polecony InPost” wśród sklepów internetowych
- Wprowadzenie działalności kurierskiej od maja 2015
- Darmowy zwrot nabytego produktu do paczkomatu®

Ład korporacyjny

- Rada nadzorcza składa się z od 5 do 7 członków (min. 40% spełniające kryteria niezależności) z trzyletnimi kadencjami wg. regulaminu zatwierdzonego przez Walne Zgromadzenie
- Przy akceptacji większości członków niezależnych, Rada zatwierdza umowy/ę o wartości ponad 500.000 zł w okresie nieprzerwanym 12 m. z podmiotami powiązаныmi, nie zawarte w ramach zwykłych czynności.
- Komitety rady nadzorczej składają się w większości z niezależnych członków

Umowy z Grupą Integer

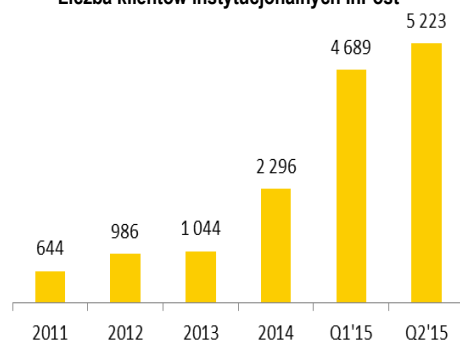
- InPost realizuje umowę świadczenia usług pocztowych w imieniu i na rzecz InPost Paczkomaty polegających na odbieraniu, sortowaniu, przekazywaniu albo terminowym doręczaniu paczek paczkomatowych.
- Umowa pomiędzy InPost a InPost Paczkomaty na obsługę logistyczną sieci paczkomatów w Polsce obowiązuje do 31.12.2042.
- Podobna umowa została zawarta przy obsłudze działalności kurierskiej uruchomionej przez Integer.pl (poprzez spółkę InPost Express)

Polityka dywidendy

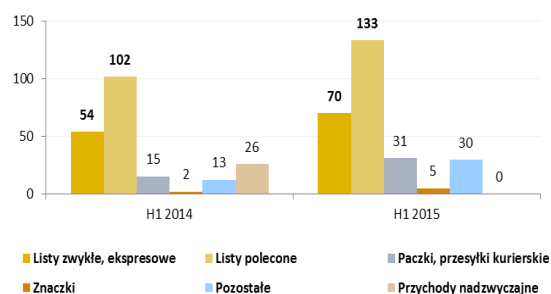
Polityka dywidendy

- Potrzeby kapitałowe Integer.pl powinny wspierać regularne i wysokie wypłaty dywidendy
- Polityka dywidendy: co najmniej 50% wypracowywanego przez Spółkę rocznego zysku netto (po zaspokojeniu potrzeb finansowych Spółki)
- Zarząd Spółki oczekuje, iż wypłata dywidendy będzie mogła rozpocząć się począwszy od zysku netto osiągniętego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2015

Liczba klientów instytucjonalnych InPost



Dynamiczny wzrost przychodów we wszystkich produktach



Wyniki finansowe

Skonsolidowane dane finansowe

mln PLN	2013	2014	1H 2015
Przychody	185	443	269
dynamika (r/r)	b.d.	139%	27%
EBITDA	9	29	20
dynamika (r/r)	b.d.	201%	11%
Zysk netto	4	18	9
dynamika (r/r)	b.d.	335%	-25%
EPS	0,36	1,58	b.d.
Kapitał własny	54	119	130
Aktywa	105	286	250