



Krzysztof Folta | Prezes Zarządu

Wrocław, 20.03.2015 r.

Krzysztof Folta

Prezes Zarządu TIM S.A.

## Akcjonariusze TIM S.A.

Szanowni Państwo,

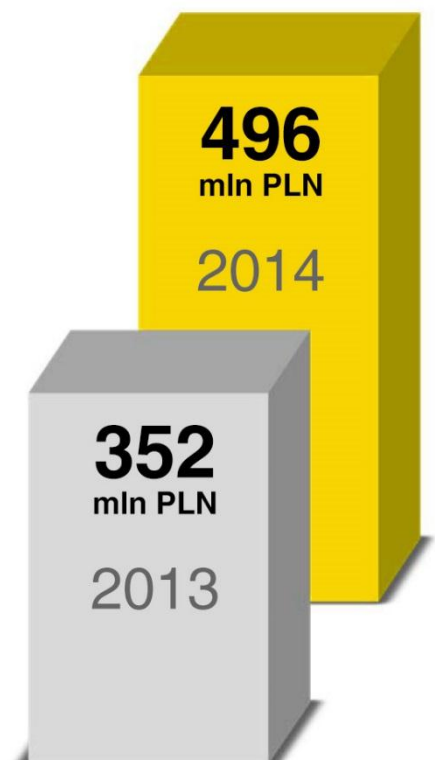
Mam zaszczyt przekazać Państwu jednostkowy Raport Roczny TIM SA oraz skonsolidowany Raport Roczny Grupy Kapitałowej TIM za rok 2014.

Rok 2014 był dla Grupy Kapitałowej TIM rokiem przelomowym. W swoim liście skupię się na Spółce Dominującej – TIM SA, ponieważ odpowiada ona za ponad 90% przychodów Grupy Kapitałowej. W Spółce Dominującej TIM SA osiągnęliśmy 40,7% wzrost naszych przychodów ze sprzedaży. 29 tysięcy klientów skorzystało z naszej oferty. Te liczby robią wrażenie, tym bardziej, że Spółka osiągnęła takie rezultaty mimo wdrażania zupełnie nowego w branży modelu sprzedaży i bardzo agresywnego zachowania konkurencji działającej w tradycyjnym modelu.

Cały rok był dla nas pełen wyzwań. Oto najważniejsze z nich:

- Wdrożenie portalu sprzedażowego TIM.pl u wszystkich klientów spółki.
- Skokowe zwiększenie liczby nowych klientów.

**40,7%**  
wzrostu przychodu  
w 2014 roku



- ▶ Przejście z modelu handlu tradycyjnego opartego o lokalne magazyny na sprzedaż eCommerce, z wysyłką wszystkich zamówień bezpośrednio do klienta z Centrum Logistycznego w Siechnicach.
- ▶ Likwidacja magazynów lokalnych oraz zamknięcie pięciu biur handlowych w celu optymalizacji kosztów i zwiększenia efektywności.
- ▶ Zwiększenie liczby produktów dostępnych w Centrum Logistycznym w Siechnicach - dziś to już ponad 45 tysięcy pozycji asortymentowych.
- ▶ Rozbudowa Centrum Logistycznego w Siechnicach o nowe lokacje, nowe maszyny i urządzenia zwiększające wydajność oraz przeprowadzenie w tym obiekcie zmian organizacyjnych umożliwiających obsługę przesyłek drobnicowych do klienta końcowego.
- ▶ Rebranding, którego celem było zaprezentowanie klientom, dostawcom i pozostałym partnerom kierunku zmian oraz nowego wizerunku podkreślającego odmienność i korzyści z nowych świadczonych przez TIM SA serwisów i usług.
- ▶ Ciągłe doskonalenie portalu TIM.pl - uruchomienie jego wersji mobilnej w postaci aplikacji dla systemu operacyjnego Android, nowe funkcjonalności i prace nad stabilnością działania całej platformy.
- ▶ Powiększenie Grupy Kapitałowej TIM o dwie Spółki: EL-IT SA i Sun Electro Sp. z o.o.



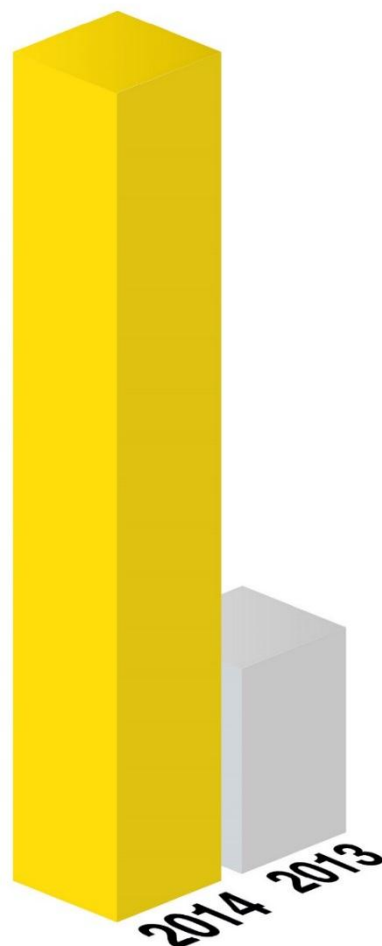
Nasi klienci dzięki sklepowi TIM.pl oszczędzają nie tylko sporo pieniędzy, ale i czas, który musieliby poświęcić na szukanie nietypowych produktów i odwiedzając wielu hurtowników w celu skompletowania całości potrzebnego asortymentu. Personalizacja oferty pozwala indywidualnie dostosować warunki handlowe dla każdego klienta i dać mu poczucie dużego komfortu. A to z kolei skutkuje statym zwiększaniem się grona klientów kupujących systematycznie.

Dzięki pozycji lidera i pioniera wdrażającego w naszej branży eCommerce jako podstawowy kanał dystrybucji, staramy się wykorzystać maksymalnie nadarżającą się okazję zbudowania nowych zasad handlu w sektorze. Nasza platforma sprzedażowa jest doskonałym narzędziem dla firm handlowych, które obsługują codziennie rzesze klientów przychodzących do sklepowej lady. Portal TIM.pl stał się punktem odniesienia w zakresie dostępności danego asortymentu w branży, szczególnie dla wielu firm wykonawczych i przemysłowych. Wielu naszych klientów dzięki sklepowi TIM.pl pierwszy raz w życiu korzysta z dobrodziejstw Internetu i globalnego dostępu do informacji. Nasi pracownicy uczą klientów, jak wykorzystać nasze serwisy w codziennej pracy, aby zmaksymalizować efekt oszczędności pieniędzy i czasu. Działania te, chociaż stanowią nowość w naszym sektorze, dają bardzo szybkie efekty, jednak wymagają bardzo dużych nakładów inwestycyjnych, a praca edukacyjna z klientami pochłania wiele czasu.

Poniżej kilka liczb obrazujących nowy model sprzedaży:

- Wzrost przychodów z 352 mln PLN do 496 mln PLN, tj. aż o 40,7%.

**500.000**  
przesyłek opuściło  
Centrum Logistyczne TIM SA  
w 2014 r.



**350%**  
więcej niż w 2013 r.



- Wzrost liczby klientów z 23 320 do 28 899 - o 24%.
- Liczba unikalnych użytkowników TIM.pl - 1 382 284.
- Liczba odsłon naszych stron - 27 120 509.
- Średni czas spędzony na TIM.pl za każdym razem - 8 minut i 20 sekund.
- W grudniu 60% przychodów z transakcji osiągnęliśmy poprzez TIM.pl, jednak liczba zamówień złożonych przez ten portal osiągnęła ponad 80% udziału w ogóle zamówień złożonych przez naszych klientów.
- Dziennie wysyłamy ponad 2 500 paczek.
- W ciągu miesiąca sprzedajemy ponad 30 tysięcy pozycji asortymentowych, co stanowi wzrost o ponad 60% do roku ubiegłego.

Wydaje się, że te dane mówią same za siebie – nowy model sprzedaży został zaakceptowany przez klientów. Stale pracujemy nad uświadomieniem nowym klientom, jaką skalę korzyści niesie współpraca z naszą Spółką. Dziś 20 tysięcy firm posiada indywidualne konta z warunkami handlowymi, a to dopiero początek. Przy aktualnym tempie penetracji rynku przez przedstawicieli handlowych TIM SA, na koniec 2015 roku grono klientów z indywidualnymi kontami przekroczy 30 tysięcy firm, a wraz ze wzrostem świadomości kanału eCommerce w naszej branży można oczekiwać dalszego wzrostu tej liczby w kolejnych latach z niezmienną dynamiką.

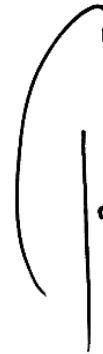
Kolejny rok stawia przed nami nowe wyzwania. Przed nami największa inwestycja w historii Spółki, czyli rozbudowa Centrum Logistycznego w Siechnicach, którą zamierzamy rozpocząć w roku 2016. Chcemy przeprowadzić ją nie tylko ze względu na powierzchnię magazynową, lecz głównie na automatykę, która pozwoli na zwiększenie wydajności oraz efektywności Centrum Logistycznego. Nowi klienci i nowe produkty będą stanowiły dla nas bazę do wzrostów w kolejnych latach, jednak aby je osiągnąć, musimy zoptymalizować serwisy i sposób obsługi klientów w obydwu kanałach – zarówno eCommerce, jak i tradycyjnym. Z jednej strony konieczne jest zapewnienie dobrego serwisu klientowi, z drugiej strony –



zwiększenie efektywności sprzedaży. Jest to niezbędne, aby w roku 2015 można było zapewnić zysk na poziomie operacyjnym. Ten krótkoterminowy cel to główne zadanie dla Zarządu w bieżącym roku.

Ubiegły rok nie był łatwy. Były sukcesy i błędy, ale dziś wiemy, że decyzja o zmianie strategii była słuszna, a naszym klientom, pracownikom, dostawcom oraz Akcjonariuszom dziękujemy za zaufanie i wsparcie przekazywane nam przez cały 2014 rok.

Z poważaniem



Krzysztof Foltka

Prezes Zarządu TIM SA

