

MARKA



## Debiut na NewConnect

Warszawa, 8 wrzesień 2011

---

## Działalność Spółki

Informacje finansowe

Strategia rozwoju i cele inwestycyjne

Emisja prywatna



## Profil działalności

- › Marka S.A. jest dynamicznie rozwijającą się instytucją finansową, specjalizującą się w dostarczaniu szybkich pożyczek gotówkowych.
- › Firma nieprzerwanie świadczy swoje usługi od 2006 roku.
- › Głównym obszarem działalności jest udzielanie pożyczek gotówkowych z obsługą w domu klienta.
- › Firma oferuje pożyczki o wartości od 300 do 2 000 PLN.
- › Spółka posiada ok. 8,5 tys. klientów (9,2 tys. aktywnych umów).
- › Wartość zaangażowanego kapitału wynosi ok. 16,0 mln PLN.

## Produkt i klient

- › Nowym klientom pożyczki udzielane są na okres 8, 12 oraz 18 tygodni.
- › Dla stałych, lojalnych klientów dostępne są pożyczki o przedłużonym okresie spłaty do 28, 36, 50, oraz 100 tygodni.
- › Pożyczki udzielane są klientom w ciągu 24 godzin od momentu zgłoszenia.
- › Profil klienta: (i) stałe źródło dochodów, (ii) obywatelstwo polskie, (iii) ukończony 25 rok życia, (iv) adres zameldowania oraz stałe miejsce zamieszkania w rejonie działania Spółki.
- › Parametry statystycznego klienta: 37 lat, kobieta (66% wszystkich klientów), dochód poniżej 2 tys. PLN miesięcznie.

## Konkurencja na rynku pożyczek gotówkowych

### Banki



### SKOKI

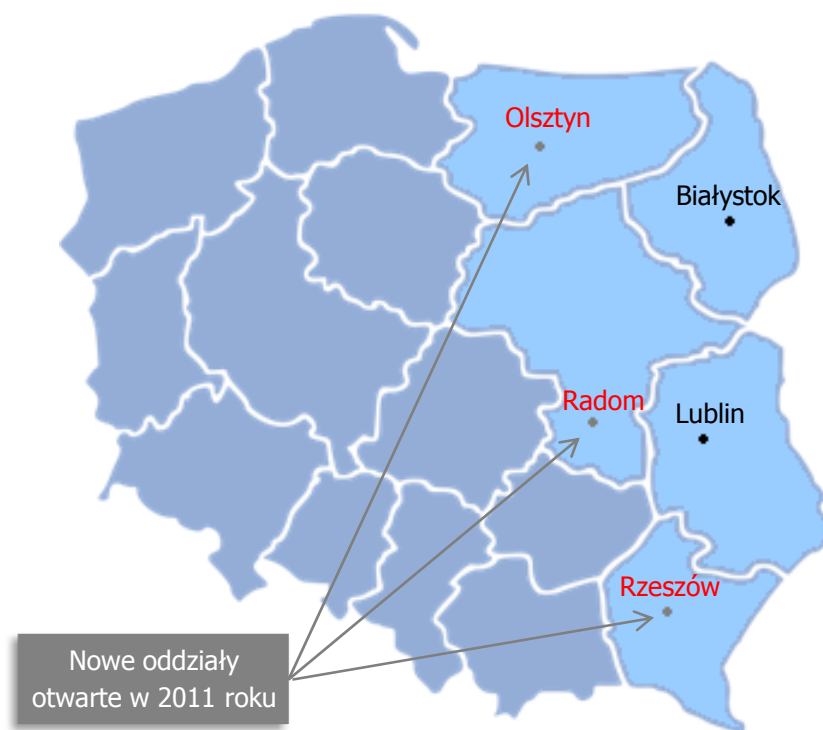


### Firmy pożyczkowe



## Czynniki wpływające na rozwój rynku szybkich pożyczek

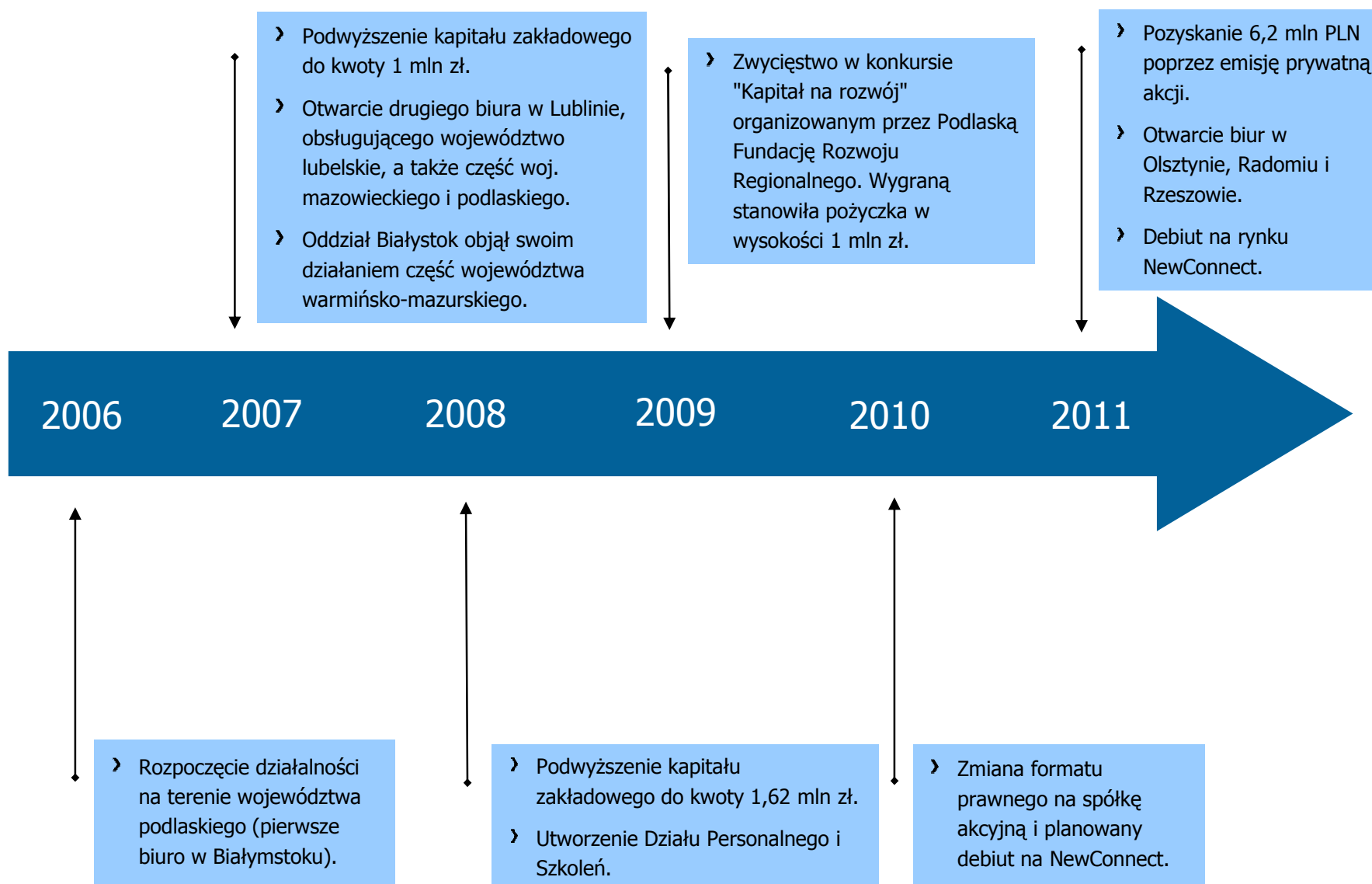
- › **Zaostrzenie polityki kredytowej** banków, szczególnie w stosunku do gospodarstw domowych, po kryzysie finansowym.
- › **Rekomendacja T** - zobowiązania z tytułu spłaty rat nie powinny przekraczać 50% dochodów kredytobiorców – potencjalny napływ **3 milionów klientów**.
- › W związku z wysokim stopniem nasycenia rynku oraz **restrykcyjną polityką banków** po kryzysie i na skutek wprowadzenia **rekomendacji T** szacuje się, iż w najbliższych latach nastąpi spadek dynamiki zadłużenia bankowego na **korzyść zadłużenia pożyczek gotówkowych**.
- › **Ustawa antylichwiarska** – ograniczenie oprocentowania kredytu do czterokrotności stopy lombardowej, ograniczenie opłaty za rozpatrzenie wniosku oraz prowizji do 5%, brak informacji na temat ograniczenia innych kosztów.



## Geografia działalności

- › Działalność sprzedażowa i inwestycyjna na obszarze pięciu województw: lubelskie, mazowieckie, podkarpackie, podlaskie i warmińsko-mazurskie, sukcesywne poszerzanie zasięgu terytorialnego działania.
- › Spółka posiada obecnie 5 biur sprzedaży: Białystok, Lublin, Olsztyn, Radom oraz Rzeszów.
- › Obsługą klientów zajmuje się blisko 250 wykwalifikowanych Przedstawicieli Handlowych docierających do wszystkich, nawet najmniejszych miejscowości na obszarze działania firmy.
- › W 2011 roku za pozyskany podczas emisji prywatnej kapitał otwarto już 3 nowe biura: w Rzeszowie, Olsztynie i Radomiu.
- › Długoterminowa strategia zakłada objęcie działalnością całego obszaru Polski.

# Kluczowe zdarzenia z historii





**Krzysztof Jaszczuk**

*Prezes Zarządu*

- › Jeden z założycieli Spółki.
- › Z branżą finansową i sektorem pożyczek gotówkowych związany od 11 lat.
- › Swoją karierę zawodową rozpoczął w firmie Provident Polska, na stanowisku kierownika ds. rozwoju, gdzie sześciokrotnie otrzymał tytuł najlepszego menedżera miesiąca.
- › Laureat konkursu „Klub Sukcesu”. Posiada wysokie umiejętności organizacyjne i negocjacyjne.



**Krzysztof Grabowski**

*Członek Zarządu  
Dyrektor Generalny*

- › Z branżą finansową i sektorem pożyczek gotówkowych związany od 10 lat.
- › W firmie od stycznia 2007 roku. Od października 2010 roku Członek Zarządu i Dyrektor Generalny.
- › Pracę zawodową rozpoczął w firmie Provident Polska, na stanowisku kierownika ds. rozwoju (koordynacja grupy przedstawicieli handlowych oraz obsługa klienta).





Działalność Spółki

Informacje finansowe

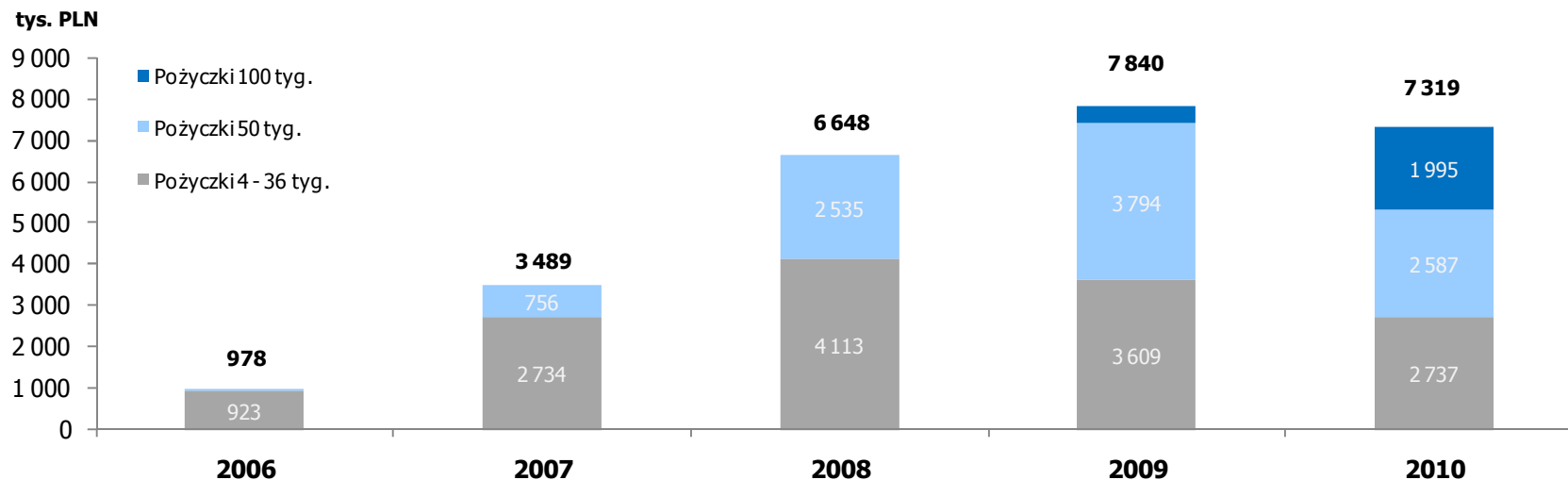
Strategia rozwoju i cele inwestycyjne

Emisja prywatna

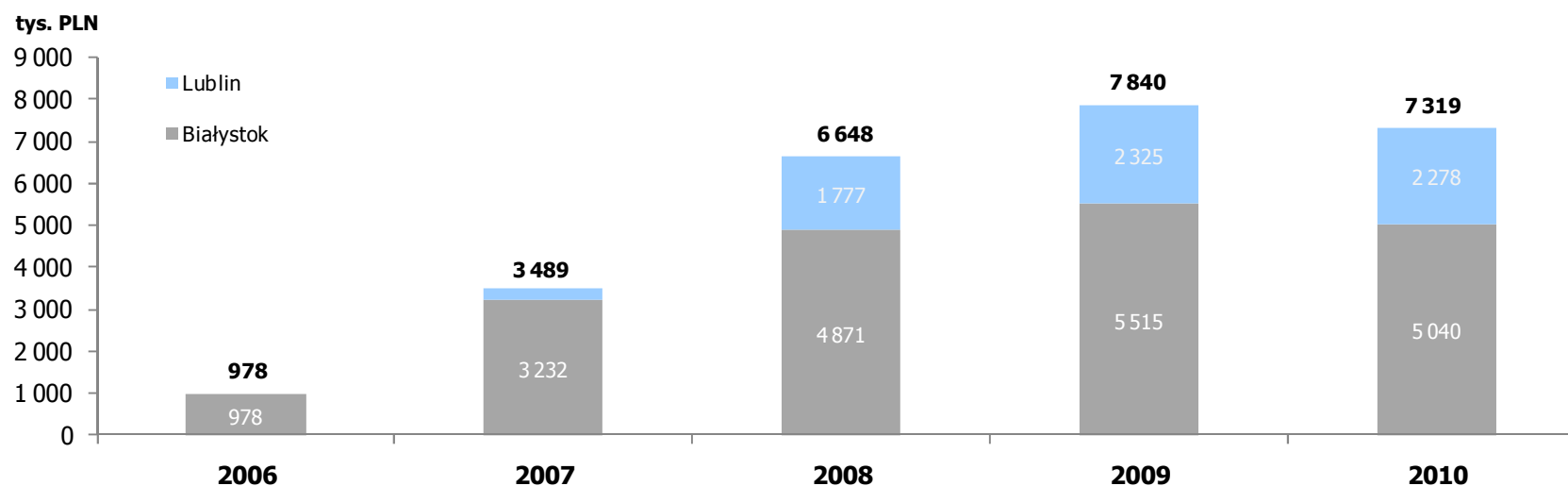


# Sprzedaż w latach 2006-2010

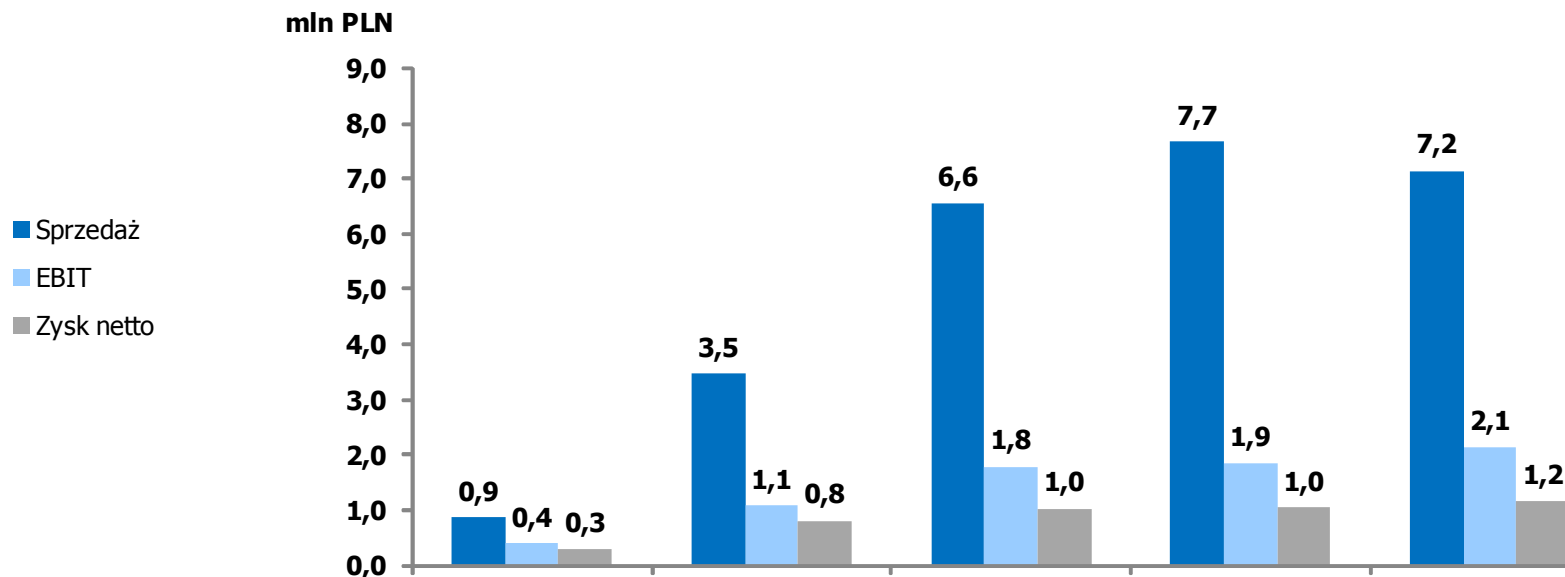
## Przychody ze sprzedaży według struktury pożyczek



## Przychody ze sprzedaży w podziale na oddziały



# Wybrane dane finansowe



mIn PLN	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Dynamika przychodów</i>	-	302,4%	88,8%	17,0%	-6,7%
<i>Rentowność EBIT</i>	46,1%	31,3%	27,4%	24,2%	29,9%
<i>Rentowność netto</i>	33,8%	23,6%	15,7%	13,6%	16,4%
Aktywa	2,2	7,0	12,8	16,5	23,6
Kapitał własny	0,3	1,8	2,4	3,5	4,7

› Spółka finansuje swoją działalność kapitałem własnym, kredytami oraz pożyczkami, w tym pożyczkami od akcjonariuszy.

Działalność Spółki

Informacje finansowe

Strategia rozwoju i cele inwestycyjne

Emisja prywatna



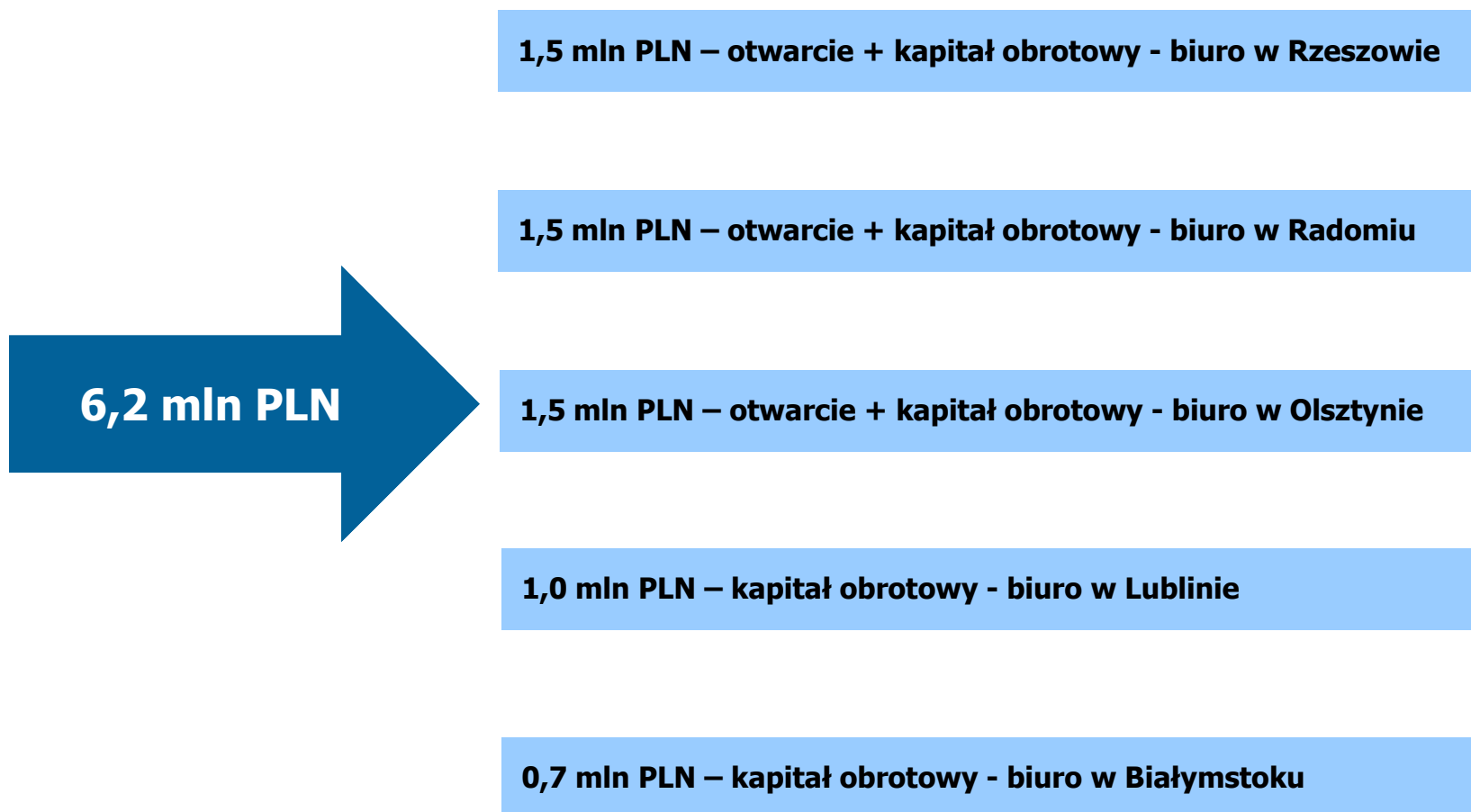
Misją Spółki jest „Prosta i wygodna pożyczka”

Strategia rozwoju działalności zakłada:

stały rozwój sieci sprzedaży pożyczek gotówkowych obejmujący coraz większy obszar kraju

zwiększenie skuteczności ściągania przeterminowanych należności

## Wykorzystanie pozyskanych środków z emisji prywatnej akcji



Działalność Spółki

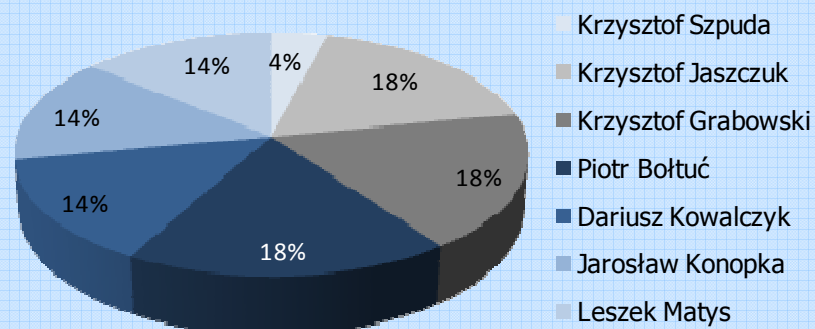
Informacje finansowe

Strategia rozwoju i cele inwestycyjne

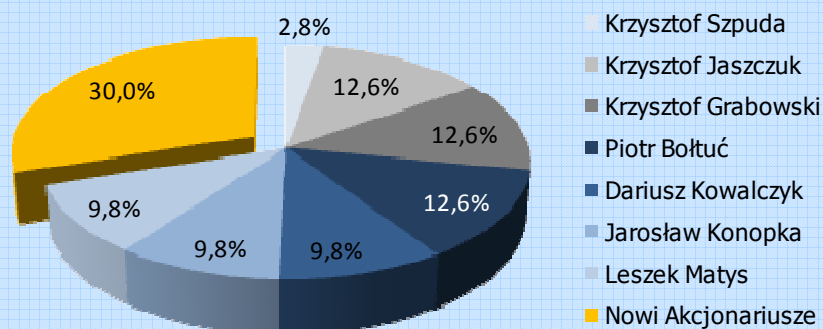
**Emisja prywatna**



## Akcjonariat przed emisją



## Akcjonariat po emisji



## Emisja prywatna akcji serii C

- › Inwestorzy złożyli zapisy na wszystkie oferowane akcje serii C.
- › Wpływy z emisji wyniosły 6,2 mln PLN.
- › Oferta została skierowana do inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych.
- › Akcje serii C objęło 22 inwestorów, zarówno indywidualnych jak i finansowych.
- › Po rejestracji emisji akcji serii C kapitał zakładowy spółki będzie się składał z:
  - 810 000 uprzywilejowanych akcji serii A ,
  - 810 000 akcji serii B,
  - 694 286 akcji serii C.
- › Do obrotu na rynku NewConnect są wprowadzone akcje serii B oraz akcje serii C.



- 1 mocna pozycja w woj. podlaskim oraz woj. lubelskim
- 2 atrakcyjna oferta dopasowana do klientów
- 3 wysoka rentowność działalności
- 4 wysokie dynamiki wzrostu przychodów i wyników od 3-go kwartału 2010
- 5 kompetentny oraz doświadczony zarząd
- 6 perspektywa dynamicznego wzrostu w konsekwencji otwarcia nowych biur
- 7 perspektywy rynkowe (rekomendacja T, niski wskaźnik nasycenia produktami CF)
- 8 zdywersyfikowane źródła finansowania



**długoterminowa budowa wartości dla wszystkich akcjonariuszy**

## **Emitent**

### **MARKA S.A.**

ul. Młynowa 21

15-404 Białystok

tel: (85) 744-51-61

[www.markasa.pl](http://www.markasa.pl)

[bialystok@markasa.pl](mailto:bialystok@markasa.pl)

## **Autoryzowany doradca**

### **BRE Corporate Finance S.A.**

ul. Wspólna 47/49

00-684 Warszawa

tel: (22) 332-20-00

[www.bcf.pl](http://www.bcf.pl)

[newconnect@bcf.pl](mailto:newconnect@bcf.pl)



**BRE Corporate  
Finance SA**