

Презентация для инвесторов

Антон Епифанов
*генеральный директор
компании «Левенгук»*



Компания «Левенгук»

- Компания «Левенгук» занимается оптической техникой: телескопы, микроскопы, бинокли.
- В конце 2012 года «Левенгук» проводит IPO на секторе РИИ Московской биржи, к размещению предлагается 19% акций, компания планирует привлечь около 120 млн. рублей

История компании

2007 Открытие офиса в Москве

2008 Развертывание сети розничных магазинов

2009 Первый День открытой астрономии

2012 Открытие офисов в Праге и Киеве

Левенгук сегодня: N1 на рынке

- Производство оптики под собственным брендом Levenhuk
- Сеть розничных магазинов (50 точек в 30 городах России)
- Дистрибуторское подразделение
- Офисы и склады в Москве, Санкт-Петербурге, Праге, Киеве
- Оборот 300млн. рублей в 2012, доля рынка 25-30%

Маркетинговая стратегия

- Новое позиционирование товара
- Интернет - основной маркетинговый инструмент
- Формирование рынка: Дни Открытой Астрономии - крупнейшее мероприятие «тротуарной астрономии»
- Розничная сеть магазинов «Четыре глаза» и интернет-магазин 4glaza.ru: крупнейшие в России
- Прямой контакт с покупателем => продуктовая линейка отвечает запросам рынка

Российский рынок оптической техники

- Рынок находится на ранней стадии развития. Преобладает спрос на продукцию начального уровня. Преобладает частный спрос.
- Среднегодовой уровень роста отрасли - выше 30%
- Продолжение взрывного роста рынка в среднесрочной перспективе.

Россия будет самым динамичным мировым рынком оптической техники 2010-2016

Сильные стороны

Операционная деятельность

- Оптическая техника под собственным брендом Levenhuk
- Уникальная маркетинговая стратегия
- Широчайшая дистрибуция: розница и опт
- Собственная программа R&D и продуктовая линейка

Финансовые результаты

- Высокие темпы роста выручки: до 70% год к году
- Высокая рентабельность (EBITDA 28% в 2012)
- Высокая отдача на вложенный капитал (ROE 117% в 2012)

Сильные стороны

Управление

- Руководство компании обладает большим управленческим опытом.
- Прозрачность компании и высокий уровень корпоративного управления; система мотивации.

Консультанты проекта

Известные в индустрии персоналии

- Александр Егоров, основатель OZON.RU
- Александр Шехонин, профессор, проректор Университета Точной Механики и Оптики, СПб

Стратегия роста

Переход от локального лидерства в России к лидерству в мире

Продажи

- Расширить розничную сеть магазинов оптической техники «Четыре глаза» в России до 150 магазинов к 2015 году.
- Выйти на рынок поставок государственным структурам в сегментах микроскопов и биноклей.
- Создать разветвленную сеть продаж в Европе и США. Получать более половины выручки с этих рынков.

Стратегия роста

Производство

- НИОКР и опытно-конструкторское производство
- Патентование и преодоление патентных барьеров
- Полный цикл разработки продукта
- Контрактирование массового производства в Азии
- Приобретение профильного актива в США

Инвестиционная программа



Объем инвестиционной программы 250 млн. руб.

- Инвестиции в рынок США и Европы
- Покупка профильного актива
- R&D (включая покупку патентов)
- Подготовка к размещению производства

Сильные финансовые результаты, млн. руб.

| | 2010 | 2011 | 2012П | 2013П | 2014П | 2015П | 2016П |
|---------------------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Выручка от реализации продукции | 86.2 | 196.9 | 293.2 | 468.8 | 655.1 | 873.8 | 1110.3 |
| ЕВІDТА | 17.2 | 56.2 | 98.2 | 169.8 | 245.4 | 338.6 | 462.0 |
| Чистая прибыль | 13.4 | 42.3 | 72.6 | 129.9 | 193.3 | 268.1 | 366.0 |
| Чистый долг | 6.69 | 24.32 | 73.02 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| EPS, руб/ акция | 0.3 | 0.8 | 1.4 | 2.5 | 3.7 | 5.1 | 6.9 |

Рост EBITDA и операционной рентабельности за счет роста валовой прибыли и выхода в более маржинальные сегменты рынка

Рост выручки по всем сегментам более 60% за счет динамичного развития и средние темпы роста выручки порядка 40%

Левенгук завтра

- Международная корпорация, входящая в тройку мировых игроков на рынке оптической техники
- Присутствие на крупнейших мировых рынках, в первую очередь США и Европа
- Оборот \$43.5 млн, чистая прибыль \$12.1 млн к 2016 году

Конфигурация компании

- Центр разработок и опытно-конструкторское производство в России
- Массовое производство в Юго-Восточной Азии
- Центры продаж: США, Европа, Россия и СНГ

Структура предложения инвесторам

Размещается 19% от уставного капитала

До IPO

Антон Епифанов: 56%

Moongate United S.A.: 22.4%

Андрей Зубков: 1.6%

ООО «Левенгук»: 20%

После IPO

Антон Епифанов: 56%

Moongate United S.A.: 22.4%

Андрей Зубков: 0.6%

ООО «Левенгук»: 2%

Free float: 19%

Контактная информация

Эмитент:
ОАО «Левенгук»

Генеральный директор:
Антон Епифанов
anton@levenhuk.ru
тел. +7-909-585-1442

Корпоративный секретарь:
Алена Шлапак
finance@levenhuk.ru
тел. +7-499-922-06-34, доб. 126

Организатор, Листинговый агент:
ООО «СКАЙИНВЕСТ Секьюритис»

Генеральный директор:
Максим Верзин
mverzin@gopublicnow.ru
тел. +7-812-904-10-76

Исполнительный директор:
Андрей Гусев
Agusev@gopublicnow.ru

Оценка капитализации – DCF метод

Предпосылки:

- Ставка дисконтирования составляет 21.5%
- Дивиденды не выплачиваются
- Период интенсивного роста охватывает 2012-2016 гг.
- Постпрогнозный рост составляет 3%

| <i>(в миллионах российских рублей)</i> | 2012П | 2013П | 2014П | 2015П | 2016П |
|---|-------------|------------------|-------------|-------------|-------------|
| Чистый доход | 74 | 132 | 196 | 271 | 369 |
| Инвестиции в основные средства | -7 | -24 | -130 | -45 | -43 |
| Прирост чистого оборотного капитала | -27 | -46 | -50 | -58 | -62 |
| Выплаты по кредитам | -26 | -5 | -62 | -1 | -1 |
| Сальдо потока (ЧПН) | 13 | 56 | -46 | 167 | 263 |
| <i>Коэффициент дисконтирования (при ставке 21.5%)</i> | <i>0.95</i> | <i>0.78</i> | <i>0.64</i> | <i>0.53</i> | <i>0.44</i> |
| Дисконтированный ЧПН | 13 | 44 | -30 | 88 | 115 |
| Чистый дисконтированный доход, нарастающим итогом | 13 | 57 | 27 | 115 | 230 |
| Стоимость в постпрогнозный период, темп роста 3% | 619 | млн. руб. | | | |
| ИТОГО стоимость по методу DCF | 849 | млн. руб. | | | |

Оценка капитализации - метод сравнения

| Эмитент | Регион, вид деятельности | EV/EBIDTA | P/E | P/S |
|----------------------------------|--|--------------|--------------|-------------|
| Mattel, Inc. (MAT) | США, Товары активного отдыха | 10.65 | 15.51 | 2.03 |
| Kid Brands, Inc. (KID) | США, Товары активного отдыха | 16.85 | - | 0.17 |
| JAKKS Pacific, Inc. (JAKK) | США, Товары активного отдыха | 5.85 | - | 0.5 |
| Canon, Inc. (CAJ) | США, Оптические товары | 3.5 | 12.18 | 0.83 |
| OLYMPUS CORP (OCPNY) | Япония, Оптические товары | 10.18 | - | 0.43 |
| Hasbro Inc. (HAS) | США, Товары активного отдыха | 8.03 | 14.76 | 1.22 |
| Dick's Sporting Goods Inc. (DKS) | США, Магазины товаров активного отдыха | 9.78 | 24.56 | 1.13 |
| Cabela's Incorporated (CAB) | США, Магазины товаров активного отдыха | 16.06 | 23.79 | 1.32 |
| Средний показатель | | 10.11 | 18.16 | 0.95 |

Оценка капитализации ОАО «Левенгук» по методу сравнения

| <i>(в миллионах российских рублей)</i> | По EV/EBIDTA | По P/E | По P/S | Средняя | вес |
|--|--------------|--------|--------|------------|------------------|
| 2011 год | 495 | 768 | 188 | 484 | 50% |
| 2012П год | 1123 | 1318 | 280 | 907 | 50% |
| ИТОГО стоимость по методу сравнения | | | | 695 | млн. руб. |

Оценка капитализации - ИТОГ

Результаты обоих методов при вычислении окончательной оценки взяты с одинаковыми весами.

| Метод оценки | Оценка капитализации, тыс. руб. | вес |
|----------------------|---------------------------------|-----|
| Доходный метод (DCF) | 849 644 | 50% |
| Сравнительный метод | 695 273 | 50% |
| ИТОГО | 772 459 | |

Оценка капитализации ОАО «Левенгук»: **772 459** тыс. руб.

Количество акций после IPO (Outstanding): **51 881 200** шт.

Оценка стоимости одной обыкновенной акции ОАО «Левенгук»: **14.89** рублей.