

allegro

Allegro.eu IV kw. 2020

Prezentacja wyników

4 marca 2021 r.



Zastrzeżenie prawne

Niniejsza prezentacja („**Prezentacja**”) została sporządzona przez Allegro.eu, spółkę publiczną z ograniczoną odpowiedzialnością (société anonyme), utworzoną zgodnie z prawem Wielkiego Księstwa Luksemburga, z siedzibą pod adresem 1, rue Hildegard von Bingen, L - 1282 Luksemburg, Wielkie Księstwo Luksemburga, zarejestrowaną w luksemburskim rejestrze handlowym i spółkę (Registre de Commerce et des Sociétés, Luksemburg) pod numerem B144385 („**Allegro.eu**”) i jej jednostki zależne (dalej łącznie: „**Grupa Allegro**”). Kopiowanie, przesyłanie pocztą elektroniczną lub tradycyjną, rozpowszechnianie lub przekazywanie niniejszej Prezentacji jakimkolwiek osobom w niektórych jurysdykcjach może podlegać pewnym ograniczeniom prawnym, w związku z czym wszelkie osoby, które otrzymały niniejszą Prezentację lub do których mogła ona zostać skierowana, powinny się zapoznać ze stosownymi ograniczeniami i postępować zgodnie z nimi. Nieprzestrzeganie tych ograniczeń może zostać uznane za naruszenie obowiązujących przepisów prawa.

Niniejsza Prezentacja została sporządzona wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowi oferty kupna ani sprzedaży, ani zaproszenia do składania ofert kupna ani sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych lub instrumentów finansowych, ani zaproszenia do udziału w jakimkolwiek przedsięwzięciu natury handlowej. Niniejsza Prezentacja nie stanowi oferty ani zaproszenia do zakupu ani zapisania się na jakiegokolwiek papiery wartościowe w jakiegokolwiek jurysdykcji, w związku z czym żadne zawarte w niej oświadczenia nie mogą stanowić podstawy do zawarcia jakiegokolwiek umowy ani podjęcia jakiegokolwiek zobowiązania lub decyzji inwestycyjnej, i nie można się na nich opierać, podejmując czynności związane z jakąkolwiek umową, zobowiązaniem lub decyzją inwestycyjną.

Niniejsza Prezentacja nie zawiera całościowej ani kompleksowej analizy finansowej ani handlowej Grupy Allegro i nie przedstawia aktualnej sytuacji Grupy Allegro ani jej perspektyw na przyszłość w sposób całościowy bądź kompleksowy. Grupa Allegro sporządziła niniejszą Prezentację z należytą starannością, co jednak nie oznacza, że nie mogły się w niej znaleźć pewne niespójności lub pominięcia. Grupa Allegro nie może udzielić żadnych zapewnień ani wydać żadnych oświadczeń co do kompletności lub rzetelności informacji zawartych w niniejszej Prezentacji. Ani Grupa Allegro, ani jej dyrektorzy, członkowie kierownictwa, doradcy, ani przedstawiciele tych osób nie ponoszą żadnej odpowiedzialności, jaka mogłaby być wywodzona w związku z jakimkolwiek wykorzystaniem niniejszej Prezentacji. Ponadto żadne informacje zawarte w niniejszej Prezentacji nie stanowią zobowiązań ani oświadczenia Grupy Allegro, jej członków kierownictwa lub dyrektorów, jej akcjonariuszy, jednostek zależnych, doradców ani przedstawicieli tych osób.

Niniejsza Prezentacja może zawierać i zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości. Do stwierdzeń dotyczących przyszłości zaliczyć należy m.in. wypowiedzi odnoszące się do planów, zamiarów lub celów oraz uwagi dotyczące założeń leżących u podstaw tych stwierdzeń. Słowa takie jak „może”, „będzie”, „oczekiwać”, „zamierzać”, „planować”, „szacować”, „spodziewać się”, „przewidywać”, „uważać”, „kontynuować”, „prawdopodobieństwo”, „ryzyko” oraz inne podobne słowa mają na celu wskazanie, że dana wypowiedź jest stwierdzeniem dotyczącym przyszłości, przy czym słowa te nie stanowią wyłącznego sposobu wskazania tych stwierdzeń. Z samej swej natury stwierdzenia dotyczące przyszłości związane są z nieodłącznym ryzykiem i niepewnością, zarówno o charakterze ogólnym, jak w zakresie szczegółów, w związku z czym istnieje ryzyko, że sformułowane w nich przewidywania, prognozy, rachuby i inne stwierdzenia dotyczące przyszłości nie ziszczą się w rzeczywistości. Szereg istotnych czynników może spowodować, że osiągnięte przez Grupę Allegro wyniki będą istotnie odbiegać od planów, celów, oczekiwań, szacunków i zamiarów wyrażonych w takich stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Wyniki osiągnięte przez Grupę Allegro w przeszłości nie mogą być traktowane jako wskazówka odnośnie do przyszłych wyników. Stwierdzenia dotyczące przyszłości są aktualne wyłącznie na dzień sporządzenia niniejszej Prezentacji. Żadnych stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w niniejszej Prezentacji nie należy rozumieć jako zapewnień lub prognoz formułowanych przez Grupę Allegro odnośnie do przyszłych oczekiwanych wyników Grupy Allegro. Niniejsza Prezentacja nie stanowi prognozy przyszłych wyników Grupy Allegro i nie należy jej traktować jako tego rodzaju prognozy. Allegro.eu wyraźnie oświadcza, że nie przyjmuje na siebie żadnego zobowiązania do publikowania aktualizacji lub zmian jakichkolwiek stwierdzeń dotyczących przyszłości, z wyjątkiem przypadków wymaganych obowiązującymi przepisami prawa lub regulacjami.

Plan prezentacji

1

Najważniejsze
informacje

2

Wyniki
finansowe

3

Plany rozwoju

4

Perspektywy
finansowe

5

Pytania i odpowiedzi

1 Najważniejsze informacje za IV kwartał 2020 i za rok obrotowy 2020

Dobre zakończenie roku obrotowego 2020 r., wynikające z dalszej poprawy oferty, cen i wygody dokonywania zakupów na platformie, rosnącej liczbie subskrybentów programu Smart! i jego postępującej monetyzacji:

- Coraz szybszy wzrost liczby Aktywnych Kupujących do 13,0 mln, +14,2% r/r oraz GMV na jednego Aktywnego Kupującego za 12 ostatnich miesięcy do 2 699 PLN, +36% r/r. Wzrost NPS dla obsługi klienta do 77,6
- Wzrost GMV do 10 851 mln PLN, +58% r/r za IV kw. i 35 111 mln PLN, +54% r/r za rok obrotowy 2020
- Wzrost przychodów szybszy od wzrostu GMV w IV kw. na poziomie 1 299 mln PLN, +61% r/r; oraz 3 998 mln PLN, +54% r/r za rok obrotowy 2020
- Skorygowana EBITDA za IV kw. wyniosła 534 mln PLN, zwiększając swój wzrost do +38,8% r/r oraz 1 750 mln PLN, +30,8% r/r za rok obrotowy 2020
- Relacja nakładów inwestycyjnych do przychodów wyniosła 5,8% w roku obrotowym 2020, tj. +0,2 p.p. w porównaniu z 2019 r.
- Wciąż wysoka konwersja gotówki i dobre wyniki prowadzą do szybkiego obniżania dźwigni finansowej do 2,5x w roku obrotowym 2020

Pozytywny dalszy rozwój biznesu zwiększa nasze oczekiwania co do wzrostu przychodów za rok 2021 i kolejne, pomimo występowania znaczących czynników niepewności w przyszłości.

1 Najważniejsze informacje o wynikach za IV kw. 2020 r. i za rok obrotowy 2020

GMV

10 851 mln PLN
w IV kw.2020
+58% r/r
35 111 mln PLN
w 2020
+54% r/r

Aktywni kupujący

13,0 mln
+14,2% r/r

GMV na 1 aktywnego kupującego¹

2 699 PLN
+36,0% r/r

Wskaźnik realizacji transakcji (take rate)

9,44% w IV kw.2020
+0,30pp r/r
9,27% w 2020
+0,01 pp r/r

Przychody

1 299 mln PLN
w IV kw. 2020
+61% r/r
3 998 mln PLN
w 2020
+54% r/r

Skorygowana EBITDA

534 mln PLN
w IV kw.2020
+38,8% r/r
1 750 mln PLN
w 2020
+30,8% r/r

Skorygowana marża EBITDA

41,1% w IV kw. 2020
-6,6 pp r/r
43,8% w 2020
-7,8 pp r/r

Konwersja gotówki²

87,9% IV kw. 2020
-2,0 pp r/r
86,8% w 2020
-2,5 pp r/r

1. Wartość sprzedaży (GMV) za okres dwunastu miesięcy poprzedzający koniec danego okresu (z wyłączeniem sprzedaży biletów eBilet) podzielona przez liczbę aktywnych kupujących na koniec okresu

2. Zdefiniowana jako: (skorygowana EBITDA – nakłady inwestycyjne) / skorygowana EBITDA

1 Allegro – polska platforma e-commerce wspierająca społeczeństwo podczas globalnego kryzysu

Klienci i sprzedający



- Jedna z topowych polskich marek ze spontaniczną rozpoznawalnością marki na poziomie 86%
- Oferuje łatwy dostęp 24/7 do najszerzej dostępnej oferty produktów
- Platforma wzrostu dla sprzedających
- Program Współpraca w Ochronie Praw
- Program Ochrony Kupujących
- Akademia Allegro – program edukacyjny na rzecz cyfrowej przedsiębiorczości dla 1 mln unikalnych użytkowników

Gospodarka



- Pracodawca pierwszego wyboru, rozwija polskie talenty sektora technologicznego Ponad 3 150 zatrudnionych w 2020 r., i prawie 1 500 do zatrudnienia w 2021
- Polski podatnik: razem 0,9 mld PLN podatku VAT i dochodowego zapłaconego w 2020 r.
- Największy sprzedawca detaliczny produktów niespożywczych w Polsce
- Jeden z 10 największych portali e-commerce na świecie¹
- Ponad 128 tys. sprzedających – głównie polskie MŚP, uzyskują dostęp do ok. 21 mln odwiedzających miesięcznie

Społeczeństwo



- 490 mln PLN – wkład Allegro w walkę z COVID-19²
- 88% dostaw z opcją bezkontaktową³
- Pomoc w zebraniu 19,4 mln PLN dla inicjatyw charytatywnych i społecznych⁴
- Kultura różnorodności
- Projekty edukacyjne dla startupów, studentów i dzieci

Ochrona środowiska



- Zaktualizowana Strategia CSR i zrównoważonego rozwoju na 2020-2023
- Redukcja łącznych emisji gazów cieplarnianych o 28% r/r w odniesieniu do GMV
- Planowane wprowadzenie opakowań wielokrotnego użytku w 2021 r.
- Bardziej ekologiczne opcje dostaw – automaty paczkowe i punkty odbioru
- Allegro Naturalnie i Lokalnie: nowe kategorie produktów promujących zrównoważone i lokalne wybory

1. Według SimilarWeb

2. W roku obrotowym 2020. Obejmuje to 325 mln PLN oszczędności na dostawach dla kupujących z tytułu darmowego pakietu Smart!, 155 mln PLN w programie wsparcia sprzedających, 6,9 mln PLN w darowiznach (bezpośrednie wsparcie dla 40 szpitali, 77 inicjatyw pracowniczych, darowizny na zakup 2 laboratoriów COVID i 24 respiratorów) oraz 3,3 mln PLN na ochronę sanitarną pracowników oraz wsparcie pracy z domu

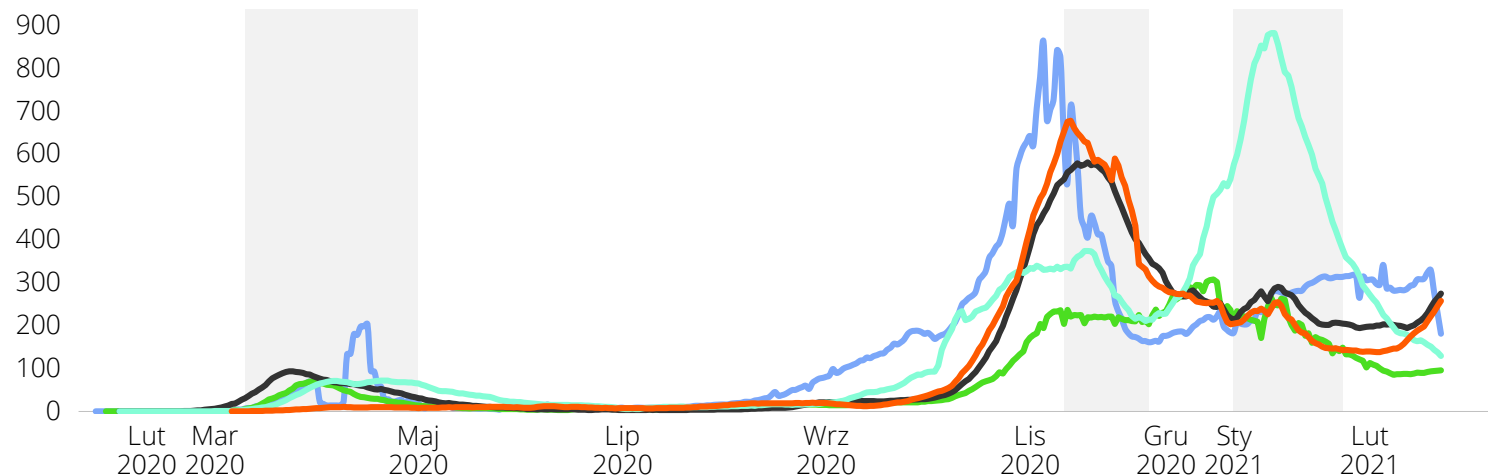
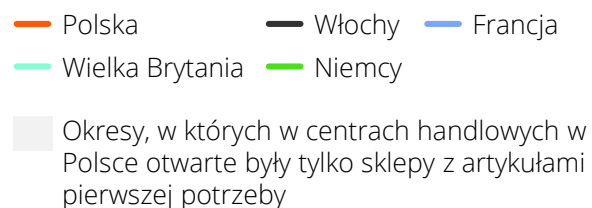
3. W roku obrotowym 2020 obejmuje łącznie dostawy do automatów paczkowych oraz poprzez kurierów, którzy wprowadzili potwierdzenie dostawy bez podpisu odbiorcy

4. Pozyskane poprzez promowanie inicjatyw charytatywnych Charytatywni.Allegro.pl

1 Aktualne informacje związane z COVID-19

Dzienne zakażenia COVID-19 na 1m populacji

Średnia krocząca z 7 dni



- Zachorowania w Polsce (czerwona linia) znowu w trendzie rosnącym po znacznym spadku zachorowań na początku lutego
- Sklepy w centrach handlowych nie oferujące podstawowych produktów zostały zamknięte od 7 do 27 listopada i od 28 grudnia do 31 stycznia
- Program szczepień w Polsce na koniec lutego 2021 r.: 1. dawka: 2,1 mln; 2. dawka: 1,2 mln (odpowiednio 5,6% oraz 3,1% populacji)
- Allegro w dalszym ciągu wspiera społeczeństwo, umożliwiając ciągłe dokonywanie bezpiecznych zakupów z domu
- Infrastruktura logistyczna dobrze sobie radzi ze zwiększonym ruchem internetowym, jednocześnie utrzymując szybkość dostaw
- Kontynuacja środków zapobiegawczych dla pracowników magazynów, przedłużenie obowiązkowej pracy biurowej w domu do odwołania; bieżąca rekrutacja prowadzona jest online
- Normalizacja możliwa w 2 poł. 2021 r. po wdrożeniu programu szczepień, co pozwoli na zniesienie ograniczeń

1 Kluczowe wydarzenia w zakresie działalności biznesowej w IV kw. 2020 r.

Asortyment

- Dwucyfrowa dynamika wzrostu liczby sprzedających r/r, prowadząca do poprawy asortymentu (>200 mln ofert)
- Przyspiesza akwizycja sprzedawców międzynarodowych i ich udział w promocjach

Cena

- Nowy proces zarządzania ceną i pozyskiwania ofert specjalnych poszerzają asortyment i jeszcze bardziej poprawiają konkurencyjność cenową

Dostawy (DEX)

- Uruchomienie sobotnich dostaw do automatów paczkowych
- Stabilny udział dostaw następnego dnia, pomimo dziennego rekordu zamówień w grudniowym szczycie
- Przejęcie Opennet: kluczowego producenta oprogramowania dla automatów paczkowych

Smart!

- Wciąż wysoki wzrost liczby abonentów Smart!
- >100 mln ofert z darmową dostawą
- Uruchomienie programu Smart! Student w październiku

Obsługa klienta (CEX/UX)

- Wzrost przychodów w szczytowym okresie nie wpłynął na poziom obsługi klienta; NPS wzrósł do 77,6¹
- Zastosowaliśmy nowe, spersonalizowane i automatyczne funkcje rekomendacji i retargetingu, poprawiające doświadczenie klientów i wskaźniki klikalności

Allegro Pay

- Skalowanie produktu przekraczające plany przyjmowania nowych klientów
- Doskonali wskaźnik NPS na poziomie 85
- Zachęcający poziom ryzyka kredytowego

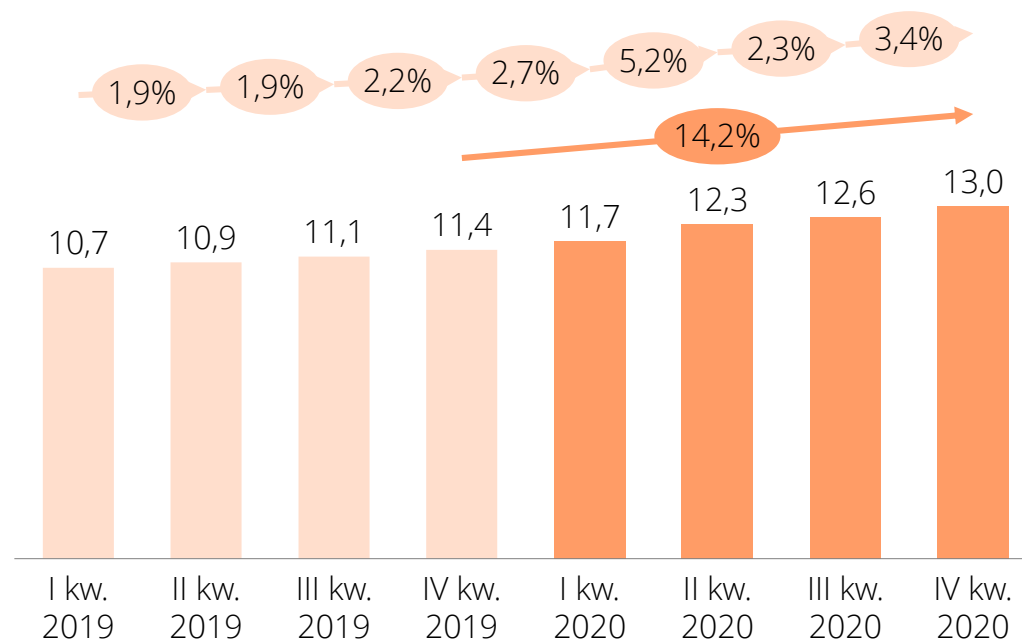
C2C

- Na dobrej drodze do powrotu Allegro na czołową pozycję jako platformy C2C – Allegro Lokalnie osiąga i przekracza przyjęte cele stając się numer 2 portalem C2C w Polsce

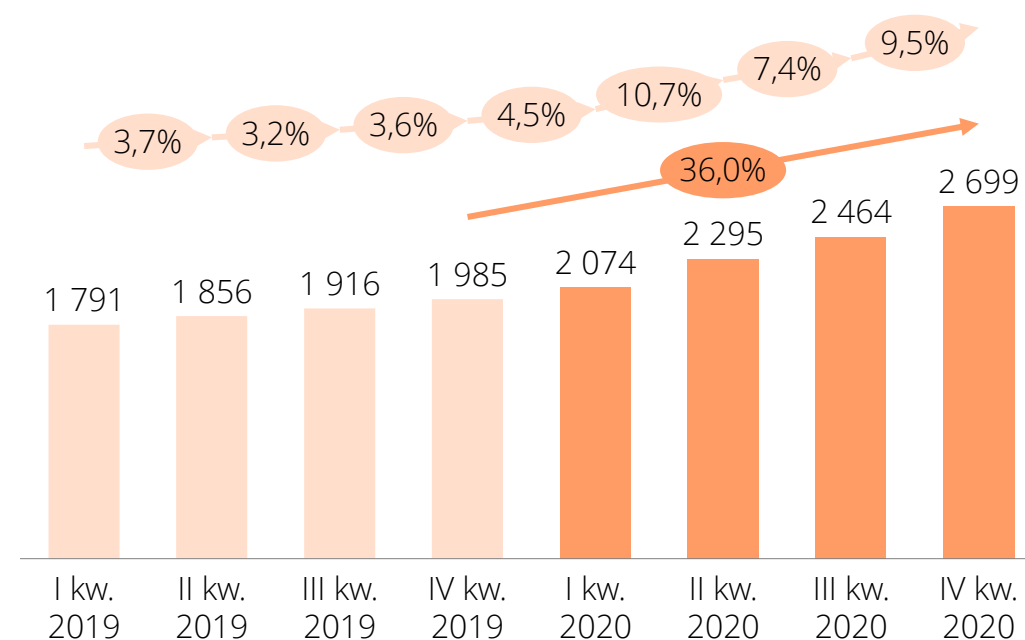
1. Stan na grudzień 2020 r.

2 Przyspieszenie trendów wzrostu aktywnych kupujących (+3,4%, kw/kw) oraz GMV na 1 aktywnego kupującego (+9,5%, kw/kw) – rosnący ruch i konwersja powodują wzrost liczby transakcji na platformie

Aktywni kupujący (na koniec okresu)¹
mln



GMV na 1 aktywnego kupującego za ostatnie 12 miesięcy (na koniec okresu)¹
PLN

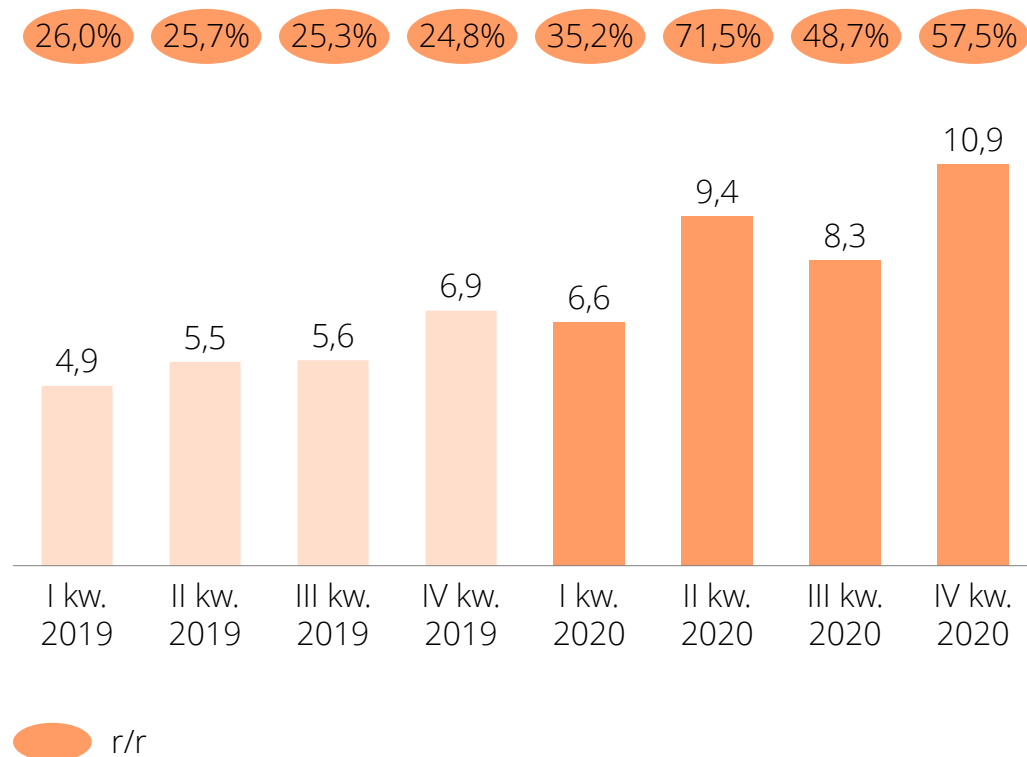


kw/kw r/r

1. Liczbę aktywnych kupujących (na koniec okresu) określa się jako liczbę unikalnych adresów e-mail, z których dokonano co najmniej jednej transakcji w ciągu ostatnich 12 miesięcy. Liczba aktywnych kupujących (na koniec okresu) i wartość wskaźnika GMV na jednego aktywnego kupującego (na koniec okresu) dotyczy tylko platformy Allegro.pl (nie uwzględnia platformy eBilet)

2 Wzrost GMV o 58% r/r w IV kw. 2020 r. przy ponownym wprowadzenia lockdownu w listopadzie i przekroczeniu naszych planów w programie Smart!

GMV¹
mld PLN



GMV w 2020 r. na poziomie 35,1 mld PLN – wzrost o 54% r/r.

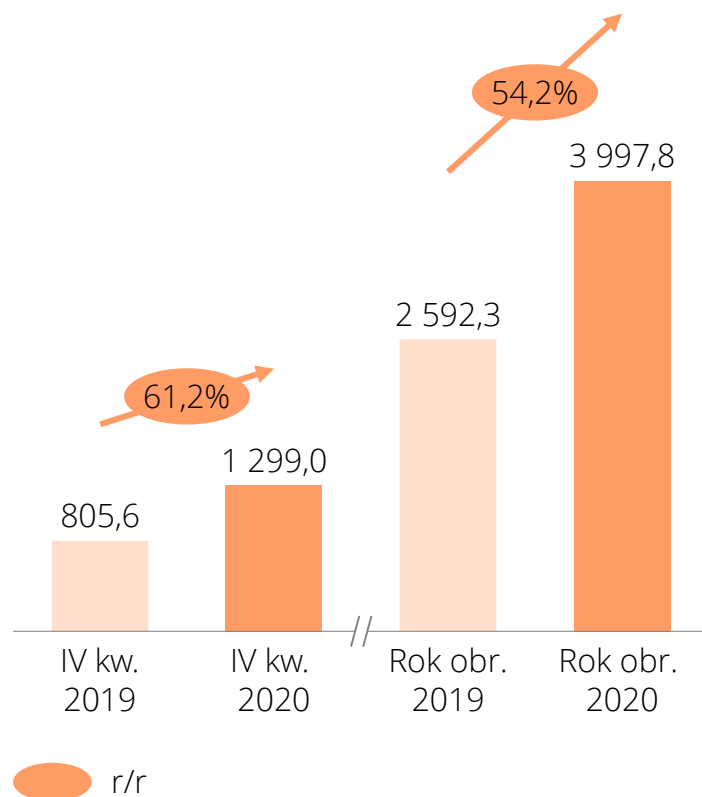
- Przyspieszenie od połowy października oraz podczas lockdownu w listopadzie
- Dobre wyniki podczas świąt Bożego Narodzenia i wzrost utrzymujący się pomimo otwarcia centrów handlowych
- Sklepy w centrach handlowych nie oferujące podstawowych produktów zostały zamknięte od 7 do 27 listopada i od 28 grudnia do 31 stycznia

1. GMV Grupy Allegro: Platformy Allegro.pl i eBilet

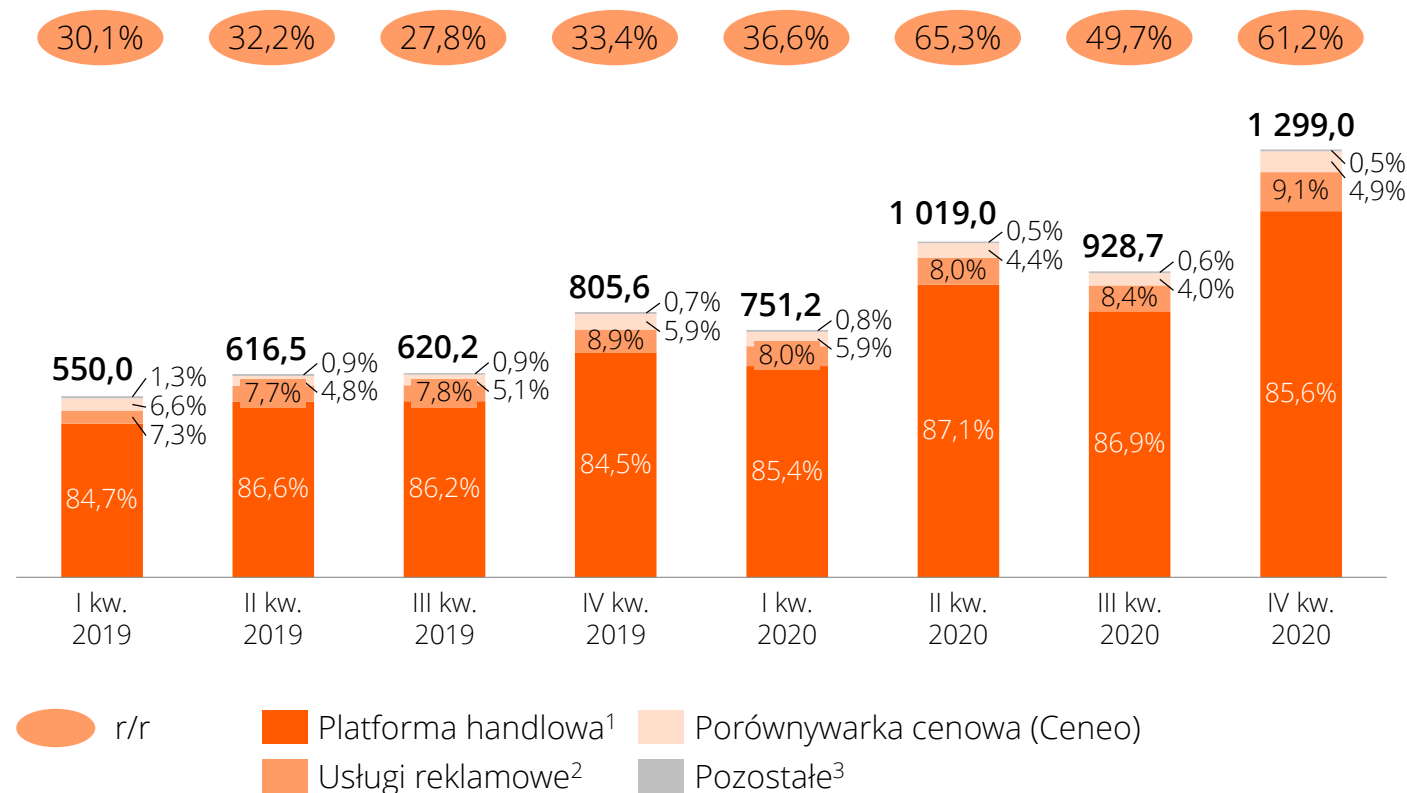
Źródło: Informacje Spółki

2 Przychody rosły szybciej niż GMV w IV kw. 2020r.: +61,2% r/r; oraz wzrosły +54,2% w roku obrotowym 2020

Przychody netto
mln PLN



Struktura przychodów netto
mln PLN



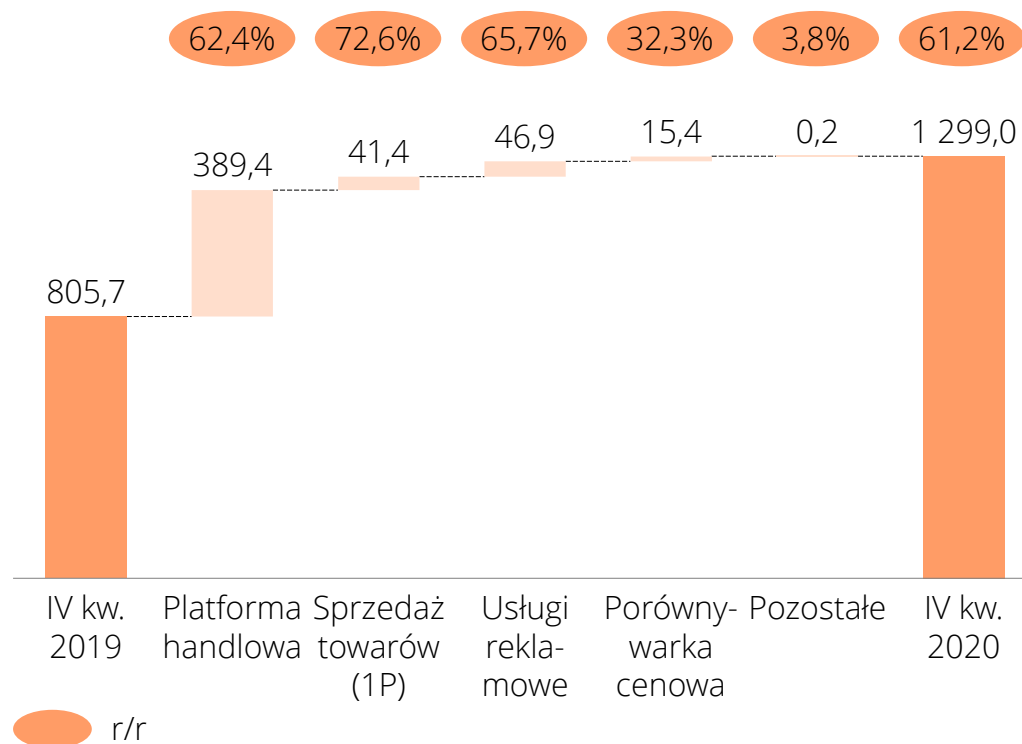
1. Odpowiadają przychodom z platformy handlowej 3P i sprzedaży towarów 1P
2. Przychody z usług reklamowych obejmują reklamy na platformie Allegro i Ceneo
3. Pozostałe przychody pochodzą głównie z usług hostingowych i usług finansowych

Źródło: Informacje Spółki

2 Inicjatywy monetaryzacyjne spowodowały w IV kwartale wzrost wskaźnika realizacji transakcji o 30 pb r/r. Wzrost udziału reklamy w GMV i dobre wyniki w Detalu (1P)

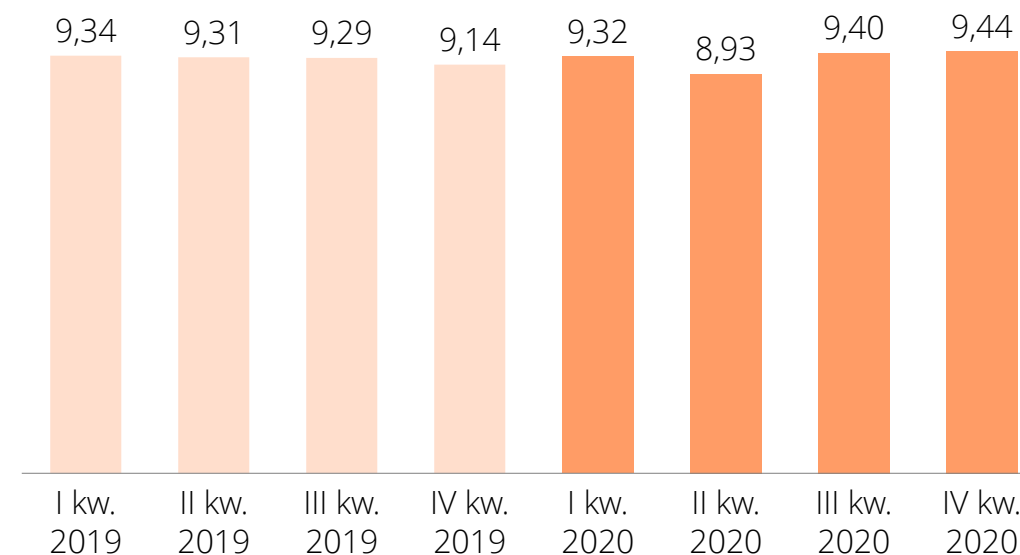
Składowe wzrostu przychodów netto

mIn PLN



Wskaźnik realizacji transakcji (take rate)¹

%

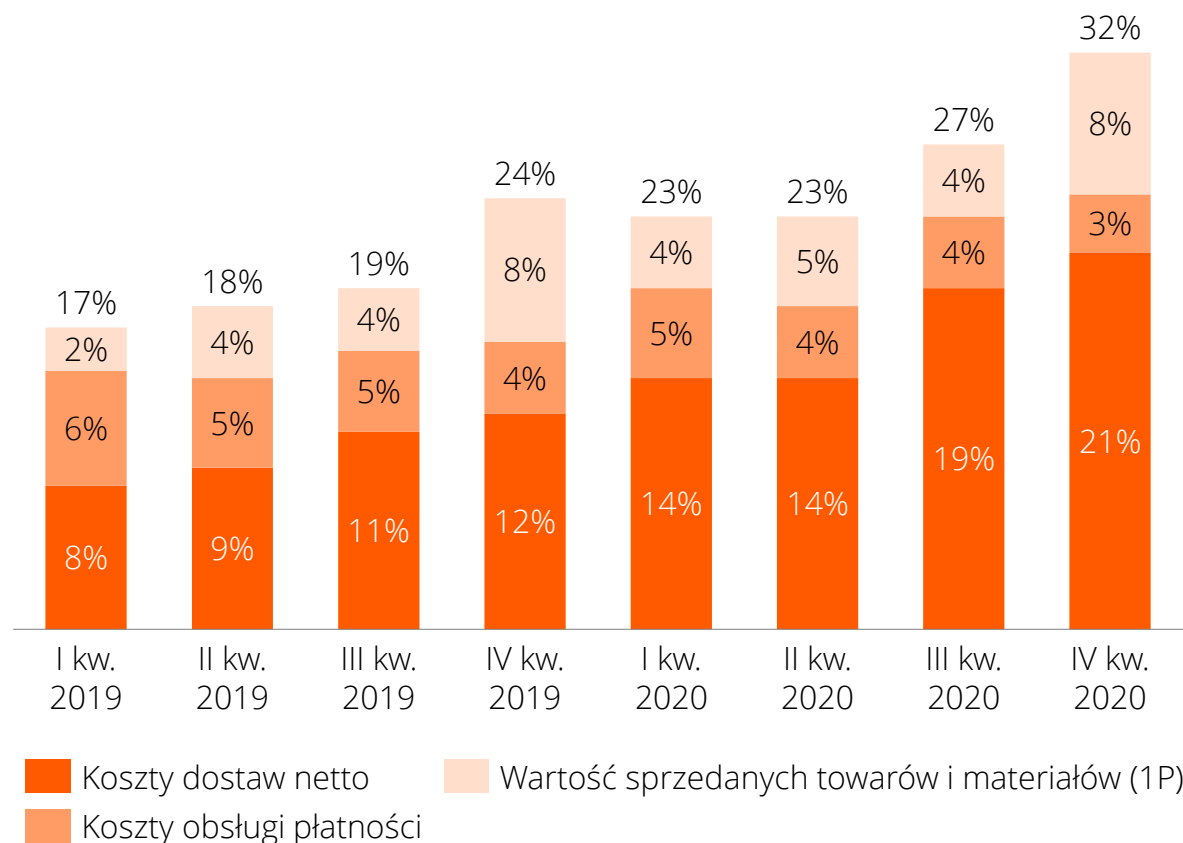


1. Zdefiniowane jako: przychody z platformy handlowej 3P / (GMV – GMV z 1P)

Źródło: Informacje Spółki

2 Wzrost liczby abonentów Smart! przekłada się na wzrost kosztów dostawy netto finansowanych przez Allegro

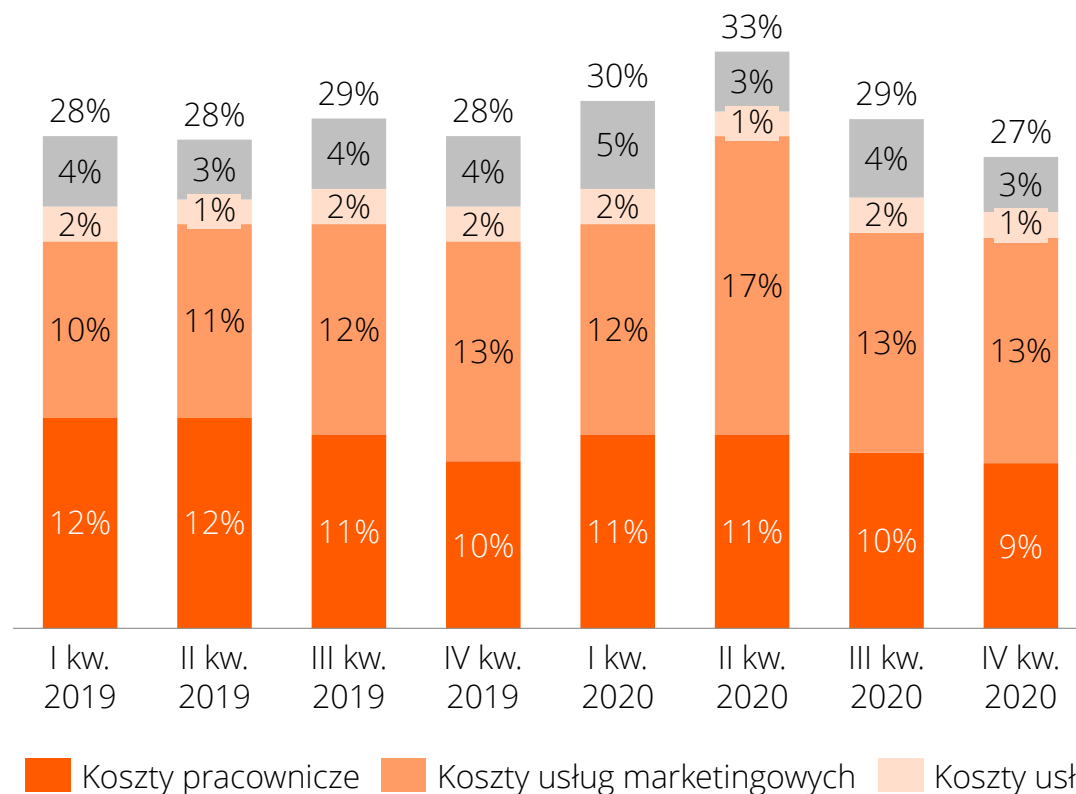
Koszt sprzedaży jako % przychodów netto



- Dynamiczny wzrost liczby abonentów, zamówień i darmowych dostaw Smart!, których wpływ na wzrost kosztów dostaw netto ograniczany jest przez obniżkę kosztów jednostkowych (spadek średniego kosztu paczki o 2,8% r/r w IV kwartale oraz 11,2% w roku obrotowym 2020)
- Sezonowo wyższy udział 1P w GMV, z silniejszym wsparciem w zakresie korygowania wadliwych cen oraz udziałem w kampaniach Tydzień Smart! i Black Week

2 Struktura kosztów ogólnych i administracji podobna do struktury sprzed lockdownu

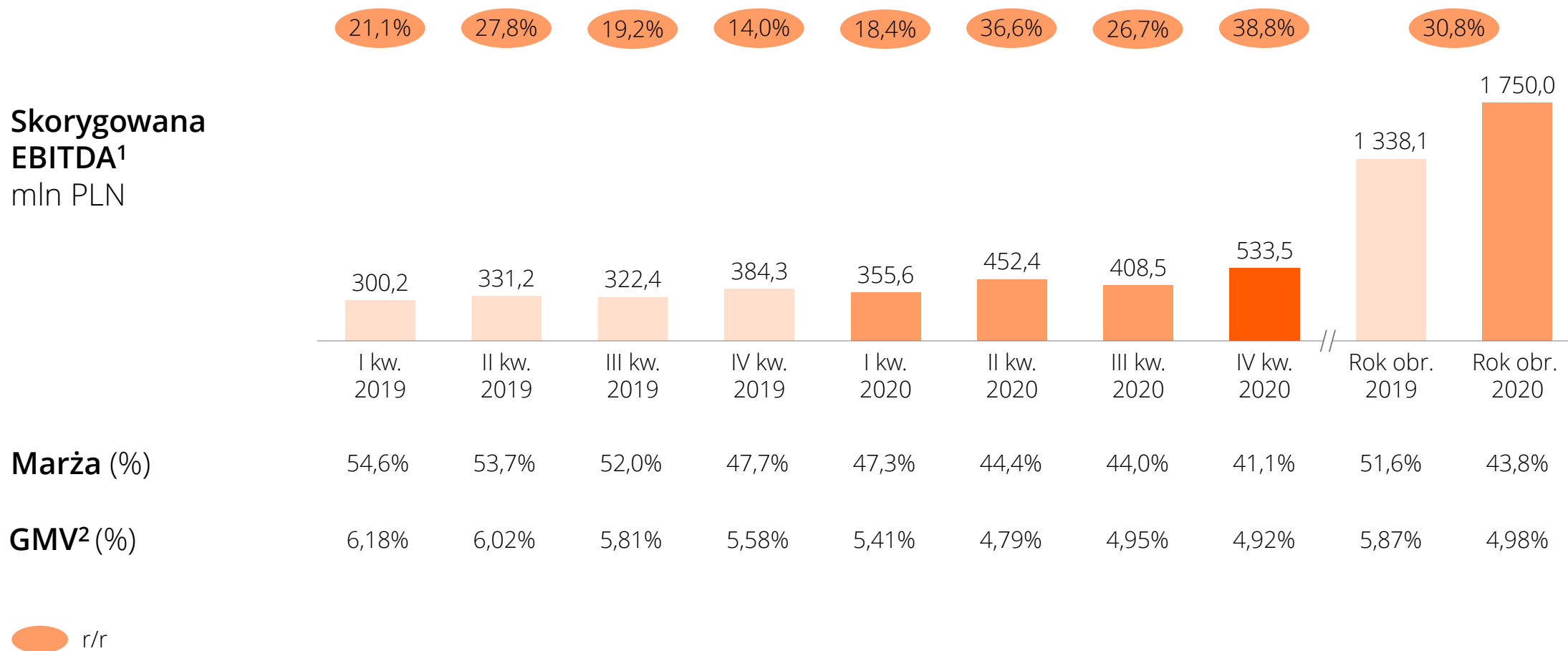
Koszty ogólne i administracji jako % przychodów netto¹



- Stabilne wydatki marketingowe jako % przychodów. Koszty marketingu zawierały wydatki w kwocie 82,8 mln PLN z tytułu działań promocyjnych prowadzonych w 1 poł. 2020 r. podczas lockdownu spowodowanego COVID-19 (koszt dostaw w ramach darmowego programu Smart! zostań w domu)
- Stały wzrost zatrudnienia w celu wspierania inicjatyw wzrostowych skompensowany silnym wzrostem przychodów w 2020 r.

1. Przy wyliczaniu udziału w przychodach powyżej, koszty poszczególnych kategorii pomniejszone są już o kwoty związane z pozycjami zawartymi w korektach dokonanych w celu obliczenia skorygowanej EBITDA

2 Skorygowana EBITDA na poziomie 533,5 mln PLN w IV kw. 2020 r. ze wzrostem o 38,8% r/r



1. Skorygowana EBITDA zdefiniowana jako: EBITDA przed kosztami transakcyjnymi, opłatami za zarządzanie (opłatami za monitorowanie), wynagrodzeniami w formie akcji, kosztami restrukturyzacji i innymi pozycjami jednorazowymi

2. GMV Grupy Allegro: Platformy Allegro.pl i eBilet

Źródło: Informacje Spółki

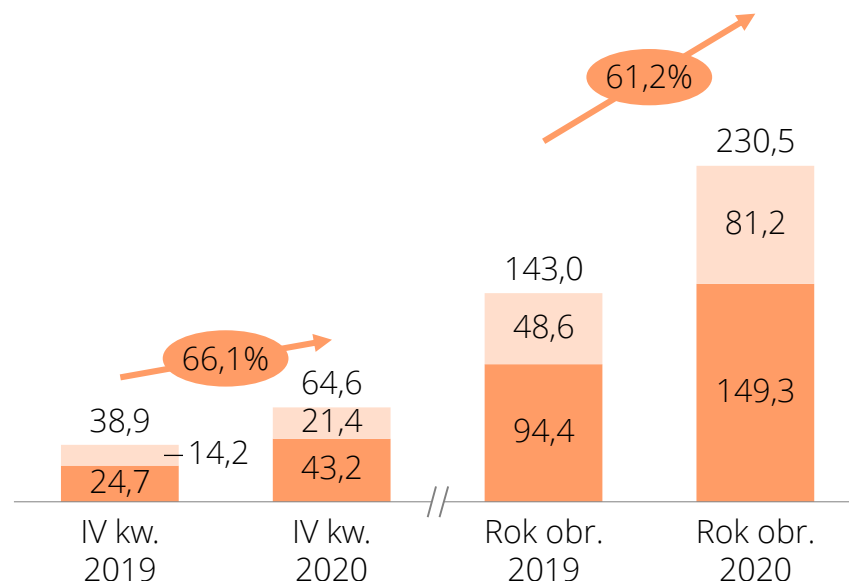
2 Mała część pozostałych kosztów IPO Allegro.eu rozpoznana w IV kw.

Uzgodnienie Skorygowanej EBITDA [mln PLN]	Rok 2019	Rok 2020	%	IV kw. 2019	IV kw. 2020	%
Skorygowana EBITDA	1 338,1	1 750,0	30,8%	384,3	533,5	38,8%
Koszty monitorowania	(3,3)	(1,8)	(44,8%)	(0,4)	1,0	(335,4%)
Koszty postępowań regulacyjnych	(2,9)	(4,9)	66,8%	(2,0)	(2,3)	14,7%
Koszty restrukturyzacji Grupy	(0,9)	(7,2)	714,3%	(0,2)	(4,4)	1 650,0%
Darowizny na rzecz różnych organizacji pożytku publicznego	-	(6,9)	n/a	-	(2,4)	n/a
Wsparcie dla pracowników w związku z COVID-19	-	(3,3)	n/a	-	(0,4)	n/a
1 Akcje przydzielone pracownikom	-	(25,4)	n/a	-	(10,9)	n/a
2 Program Motywacyjny dla kadry menedżerskiej przed IPO	(4,3)	(52,2)	1 108,0%	(1,1)	-	(100,0%)
3 Koszty transakcyjne	(1,4)	(61,6)	4 403,9%	-	(0,7)	n/a
EBITDA	1 325,4	1 586,8	19,7%	380,6	513,5	34,9%
Amortyzacja	(439,3)	(463,8)	5,6%	(113,3)	(118,6)	4,7%
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	(383,6)	(400,2)	4,3%	(98,9)	(102,2)	3,3%
Amortyzacja środków trwałych	(55,7)	(63,6)	14,1%	(14,4)	(16,5)	14,4%
Zysk z działalności operacyjnej	886,1	1 123,0	26,7%	267,3	394,9	47,8%
Wynik finansowy netto	(373,0)	(506,3)	35,7%	(100,9)	(70,2)	(30,4%)
4 W tym koszty refinansowania	-	(169,4)	0,0%	-	(10,8)	0,0%
Zysk przed opodatkowaniem	513,0	616,7	20,2%	166,3	324,7	95,2%
5 Podatek dochodowy	(120,0)	(198,1)	65,2%	(42,4)	(64,1)	51,3%
6 Zysk netto	393,1	418,6	6,5%	123,9	260,6	110,2%

- 1 W pierwszym dniu notowań (12 października) 2 532 pracownikom zostały przydzielone akcje o wartości 10 000 PLN z 12-miesięcznym terminem realizacji.
- 2 Koszty wynagrodzeń w formie akcji (MSSF 2) niektórych elementów poprzedniego programu inwestycyjnego dla kadry kierowniczej. W pełni rozliczone akcjami w ramach IPO.
- 3 Opłaty z tytułu obsługi prawnej i doradztwa związane z IPO.
- 4 Grupa rozpoznała jednorazowe koszty refinansowania Grupy w wysokości 169,4 mln PLN.
- 5 Wysokie efektywne obciążenie podatkowe ze względu na niepodlegający odliczeniu charakter większości jednorazowych wydatków poniesionych w okresie sprawozdawczym. Stopa podatkowa w IV kw. 2020 r. bardziej zgodna z polską stawką podatku dochodowego od osób prawnych.
- 6 Przy wyłączeniu Korekt EBITDA i kosztów refinansowania, skorygowany zysk netto za rok obrotowy 2020 wyniósł 731,8 mln PLN.

2 Relacja nakładów inwestycyjnych do przychodów wyniosła w roku obrotowym 2020 5,8%, tj. +0,2 pp w porównaniu z 2019 r. w związku z przyspieszeniem inwestycji w obszarze IT

Nakłady inwestycyjne¹ mln PLN



- W IV kw. 2020 r. nakłady inwestycyjne odpowiadały 5,0% przychodów netto. Wzrost r/r głównie w skapitalizowanych kosztach prac rozwojowych
- Nakłady inwestycyjne w roku obrotowym 2020 były równe 5,8% przychodów netto; przyspieszone zostały inwestycje w obszarze IT wzmacniające technologiczną zdolność do obsługi zwiększonego ruchu w otoczeniu COVID-19

	IV kw. 2019	IV kw. 2020	Rok obr. 2019	Rok obr. 2020
% konwersja gotówki ²	89,9%	87,9%	89,3%	86,8%
% przychodów	4,8%	5,0%	5,5%	5,8%

r/r
 Kapitalizacja kosztów prac rozwojowych
 Pozostałe nakłady

1. Przedstawione wartości dotyczą przepływów pieniężnych z działalności inwestycyjnej i nie uwzględniają aktywów w leasingu (wykazanych w bilansie i w finansowych przepływach pieniężnych)

2. Zdefiniowana jako: (skorygowana EBITDA – nakłady inwestycyjne) / skorygowana EBITDA

2 Organiczne zmniejszenie dźwigni o 0,4x w IV kw. 2020 do 2,5x na koniec roku 2020

[mln PLN]	Wrz 2020	Wrz 2020 Proforma	Gru 2020
Skorygowana EBITDA za ostatnie 12 mies.	1 600,8	1 600,8	1 750,0
Kredyty i pożyczki wg kosztu zamortyzowanego	6 163,1	5 437,4	5 437,8
Zobowiązania leasingowe	77,4	77,4	73,3
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	(725,2)	(851,6)	(1 185,1)
Zadłużenie netto	5 515,3	4 663,2	4 326,0
Dźwignia finansowa¹	3,4x	2,9x	2,5x
Kapitał własny	6 806,9	7 779,2	8 089,6
Wskaźnik zadłużenia netto do kapitału własnego	81%	60%	53%

- Wpływy z IPO wyniosły 972,3 mln PLN netto, co obniżyło dźwignię finansową z 3,4x po 9 miesiącach 2020 r. do 2,9x w ujęciu pro-forma
- Wysokie wpływy z działalności operacyjnej w połączeniu z dobrymi wynikami finansowymi prowadzą do szybkiego obniżenia dźwigni finansowej o 0,4x w samym IV kwartale do 2,5x
- Niższa dźwignia finansowa netto, kredyt ze spłatą jednorazową w terminie przypadającym za 5 lat, a także niższa kwota obsługi zadłużenia zapewniają Grupie elastyczność niezbędną do wykorzystywania okazji inwestycyjnych

1. Zdefiniowana jako: Zadłużenie netto (kredyty i pożyczki + zobowiązania leasingowe – środki pieniężne i ich ekwiwalenty) / skorygowana EBITDA za ostatnie 12 miesięcy

3 Wiele kierunków przyszłego rozwoju naszej platformy



3 Kluczowe czynniki rozwoju i wzrostu

Asortyment

- Natężenie pozyskiwania nowych sprzedających
- Uproduktowanie ofert

Cena

- Dalsza poprawa konkurencyjności cenowej

Dostawy (DEX)

- Wdrożenie Allegro Fulfillment
- Przyspieszenie pilotażu automatów paczkowych
- Zachęty dla sprzedających w zakresie dostaw

Smart!

- Ulepszanie funkcji i usług oferujących wartość dodaną, aby zwiększać akwizycję i zaangażowanie klientów
- Monetyzacja i motywacja sprzedawców

UX / platforma

- Rozszerzanie zakresu rozwiązań sztucznej inteligencji, w celu modyfikowania i personalizowania rekomendacji wyszukiwania, zwiększenia automatyzacji obszaru CEX oraz podniesienia ROI wydatków na SEM
- Ulepszenie możliwości znajdowania towaru, zwrotów, konwersji płatności

Reklama

- Rozwój obecnych produktów
- Nowe strumienie przychodów: strony z treścią dedykowaną dla marek, format wideo
- Kampanie bazujące na danych

B2B

- Potencjalna wielkość rynku ok. 340 mld PLN, z czego ok. 70 mld PLN dla Allegro
- Zindywidualizowana oferta B2B i UX na dedykowanej platformie uruchomionej 11 lutego

Allegro Pay

- Gotowość do zwiększenia skali

Obszar międzynarodowy

- Przyspieszenie akwizycji sprzedawców międzynarodowych
- Rozwój organicznych kierunków eksportu dla sprzedających
- Realizacja przejęć międzynarodowych tworzących wartość dodaną

C2C

- Najczęstszy wybór sprzedających C2C, z najlepszym asortymentem, ceną i bezpieczeństwem transakcji dla kupujących

3 Przyspieszenie inwestycji w usprawnienie dostaw celem zwiększenia odsetka dostaw na następny dzień i dalsze napędzanie rozwoju platformy

Wdrożenie Allegro Fulfillment

- Rozpoczęcie w I/II kw. rekrutacji sprzedających do Allegro Fulfillment, które rozpocznie działalność w 2021 r.
- Zakończenie drugiego Centrum Dystrybucji w 2021 do obsługi sprzedawców 3P – magazynowanie, pakowanie i wysyłka w nowoczesnym centrum logistycznym
- Praca nad różnymi ogólnokrajowymi rozwiązaniami „ostatniej mili” przyspieszającymi realizację zamówień

Przyspieszenie pilotażu automatów paczkowych

- 2021: rozwój zoptymalizowanej sieci automatów paczkowych w pilotażowych lokalizacjach
- Rozwijanie zdolności do głębszego zaangażowania w rozwiązania „ostatniej mili”

Zachęty dla sprzedających w zakresie dostaw

- Wprowadzanie zachęt do stosowania dostawy następnego dnia przez sprzedających poprzez program rabatowy (od 4 stycznia 2021)



Napędzanie wyższego poziomu GMV i przychodów

- Więcej opcji dostawy tego samego i następnego dnia
- Przyrost asortymentu z szybką dostawą
- Lepsza konwersja ofert
- Dodatkowi sprzedawcy krajowi
- Wsparcie akwizycji sprzedawców międzynarodowych

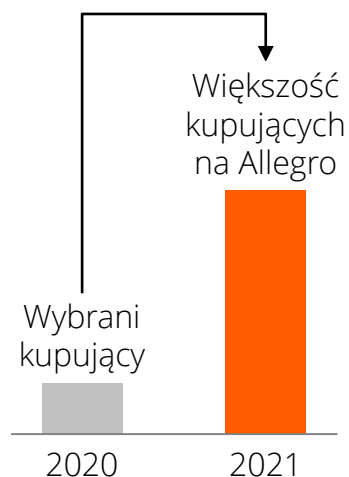
Oszczędność kosztów i zrównoważony charakter działalności

- Początkowe obciążenie marż uwzględnione w celach finansowych
- Zwiększenie konsolidacji paczek
- Niższe koszty „pierwszej” i „ostatniej mili”
- Kontrola nad kluczowymi elementami ESG: kilometraż, ekologiczne opakowania
- Kreująca wartość dodaną integracja pionowa w łańcuchu wartości e-commerce

3 W 2021 r. Allegro Pay pozwoli na zakupy „jednym kliknięciem” dla większości aktywnych kupujących na Allegro

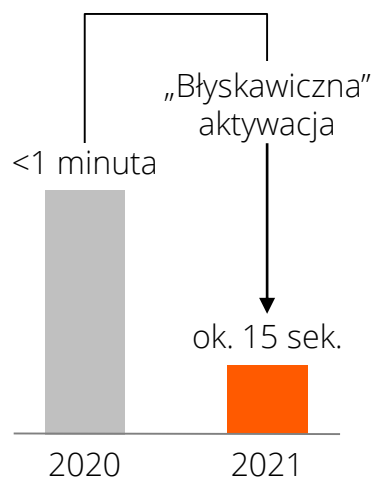
Masowa skala

Kto może stać się użytkownikiem Allegro Pay?



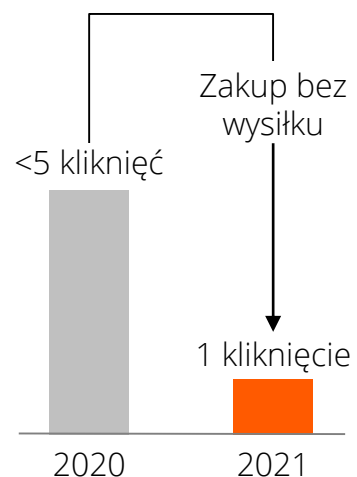
Bezproblemowa aktywacja

Ile czasu zajmuje aktywacja Allegro Pay?



Zakup bez wysiłku

Ile wysiłku wymaga zakup przy użyciu Allegro Pay?



allegro pay.

2020

Sprzedaż pożyczek
76 mln PLN

Portfel pożyczek brutto na koniec 2020 r.
53 mln PLN

2021

Sprzedaż pożyczek co najmniej
1 000 mln PLN

Portfel pożyczek brutto na koniec 2021 r. co najmniej
500 mln PLN

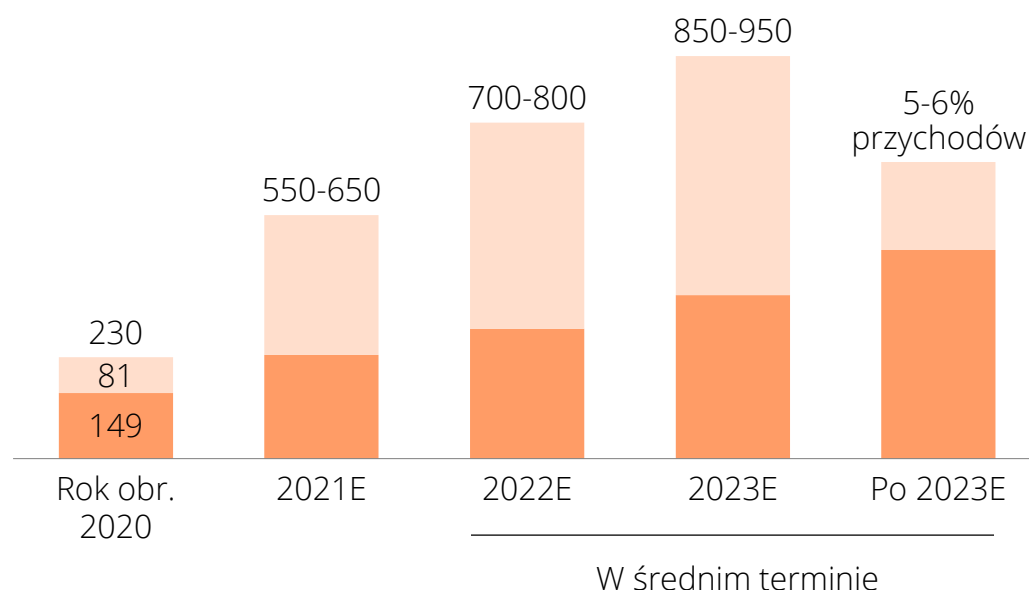
- Wynik 85 Net Promoter Score za ogólne doświadczenie z produktem
- Oczekiwane straty kredytowe wynosiły 2,1% udzielonych pożyczek brutto na koniec roku obrotowego 2020
- Do końca 2021 roku Allegro Pay ma pozyskać dedykowane finansowanie zewnętrzne

● Program pilotażowy zakończony w 2020 r. ● 2021

3 Inwestycje w rozwój funkcjonalności i usprawnienie dostaw

Nakłady inwestycyjne¹

mln PLN



■ Kapitalizacja kosztów prac rozwojowych
 ■ Pozostałe nakłady

- Przyspieszone inwestycje w rozwój funkcjonalności w 2021 mające na celu wspieranie dynamiki wzrostu większego biznesu po COVID-19
- W 2021 r. wzrost pozostałych pozycji nakładów inwestycyjnych na sprzęt i oprogramowanie komputerowe, wyposażenie nowych biur, i automaty paczkowe
- Kontynuacja inwestycji w rozwój i bardziej ambitny plan wdrażania infrastruktury w obszarze dostaw zakładany na 2022-23E
- W średnim terminie powrót nakładów inwestycyjnych do poziomu 5-6% przychodów po realizacji zasadniczej części planu dla obszaru dostaw
- Długoterminowa kapitałochłonność uzależniona jest od potrzeb klientów, IRR projektów inwestycyjnych oraz rozwoju sytuacji konkurencyjnej

1. Przedstawione wartości dotyczą przepływów pieniężnych z działalności inwestycyjnej i nie uwzględniają aktywów w leasingu (wykazanych w bilansie i w finansowych przepływach pieniężnych)

Źródło: Informacje Spółki

4 Dobre wyniki w 2020 we wszystkich kluczowych wskaźnikach finansowych

	2019 Wykonanie	I poł. 2020 Wykonanie	Rok obr. 2020 Prospekt emisyjny	Rok obr. 2020 Po 9 mies. 2020 r.	Rok obr. 2020 Wykonanie
GMV	25% wzrost r/r	54% wzrost r/r	Wyraźnie powyżej 40% wzrost r/r	Nieznacznie powyżej 50% wzrost r/r	54% wzrost r/r
Przychody	31% wzrost r/r	52% wzrost r/r	Podobnie do wzrostu z I poł. 2020	Bez zmian	54% wzrost r/r
Skorygowana EBITDA¹	20% wzrost r/r	28% wzrost r/r	II poł. 2020 bliżej wzrostu z 2019	Wyraźnie powyżej 20% wzrost r/r	31% wzrost r/r
Nakłady inwestycyjne	5,5% przychodów	6,7% przychodów	230-270 mln PLN	Bez zmian	230 mln PLN
Struktura kapitału	Ok. 1 mld PLN emisji pierwotnej podczas IPO Zadłużenie netto w roku obr. 2020 / skorygowana EBITDA ¹ poniżej 3x			Zgodnie z planem	2,5x

1. Skorygowana EBITDA zdefiniowana jako: EBITDA przed kosztami transakcji, opłatami za zarządzanie (opłatami za monitorowanie), wynagrodzeniami w formie akcji, kosztami restrukturyzacji i innymi pozycjami jednorazowymi

4 Oczekiwania na 2021 i późniejsze lata: przyspieszenie inwestycji w średnioterminowy wzrost

	2019	2020	Rok obr. 2021		W średnim terminie	
	Wykonanie	Wykonanie	Prospekt emisyjny	Aktualizacja	Prospekt emisyjny	Aktualizacja
GMV	25% wzrost r/r	54% wzrost r/r	Nieco poniżej 30% / nieco powyżej 30% wzrost CAGR 2019-21	30-35% wzrost CAGR 2019-21: (nieco poniżej 20% wzrost r/r)	20-25% wzrost r/r	Około 25% wzrost r/r
Przychody	31% wzrost r/r	54% wzrost r/r	Około 35% wzrost CAGR 2019-21	Nieco poniżej 40% wzrost CAGR 2019-21: (nieco poniżej 30% wzrost r/r)	Nieco więcej niż wzrost GMV	Nieco więcej niż wzrost GMV
Skorygowana EBITDA¹	20% wzrost r/r	31% wzrost r/r	Bardziej zbliżona do wzrostu w 2019 r.	Około 15% wzrost r/r	Zasadniczo = wzrost GMV	Zasadniczo = wzrost GMV
CAPEX²	5,5% przychodów	5,8% przychodów	425-475 mln PLN	550-600 mln PLN	550-650 mln PLN (w 2022E); w średnim terminie ok. 5% przychodów	700-950 mln PLN w 2022-23E; potem 5-6% przychodów ³

- Uwzględnia nasilenie konkurencji w 2021 r.
- Nie obejmuje ryzyka wynikającego z proponowanego podatku od reklamy cyfrowej w Polsce, jeżeli zostanie wdrożony

1. Skorygowana EBITDA zdefiniowana jako: EBITDA przed kosztami transakcji, opłatami za zarządzanie (opłatami za monitorowanie), wynagrodzeniami w formie akcji, kosztami restrukturyzacji i innymi pozycjami jednorazowymi

2. Gotówkowe nakłady inwestycyjne, bez aktywów w leasingu (wykazanych w bilansie i w finansowych przepływach pieniężnych)

3. Po wprowadzeniu rozwiązań w obszarze dostaw

5 Pytania i odpowiedzi



Dziękujemy