



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТИТОРОВ

14 ДЕКАБРЯ 2020 Г.

ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОТКАЗЕ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

НАСТОЯЩАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ СОДЕРЖИТ ЗАЯВЛЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ БУДУЩИХ СОБЫТИЙ И ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ (ПРОГНОЗНЫЕ ЗАЯВЛЕНИЯ). ЭТИ ЗАЯВЛЕНИЯ, КАК ПРАВИЛО, СОДЕРЖАТ ТАКИЕ ТЕРМИНЫ, КАК «ОЖИДАЕТСЯ» И «ПРОГНОЗИРУЕТСЯ», А ТАКЖЕ АНАЛОГИЧНЫЕ ТЕРМИНЫ. ЛЮБОЕ СОДЕРЖАЩЕЕСЯ В НАСТОЯЩЕЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ ЗАЯВЛЕНИЕ, НЕ ЯВЛЯЮЩЕЕСЯ КОНСТАТАЦИЕЙ ИСТОРИЧЕСКОГО ФАКТА, СЧИТАЕТСЯ ПРОГНОЗНЫМ И ПОДРАЗУМЕВАЕТ ИЗВЕСТНЫЕ И НЕИЗВЕСТНЫЕ РИСКИ, НЕТОЧНОСТИ И ДРУГИЕ ФАКТОРЫ, КОТОРЫЕ МОГУТ СТАТЬ ПРИЧИНОЙ СУЩЕСТВЕННОГО ОТЛИЧИЯ ФАКТИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ, ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ДОСТИЖЕНИЙ КОМПАНИИ ОТ ЕЕ БУДУЩИХ РЕЗУЛЬТАТОВ, ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ДОСТИЖЕНИЙ, ПРЯМО ВЫРАЖЕННЫХ ИЛИ ПОДРАЗУМЕВАЕМЫХ В ТАКИХ ПРОГНОЗНЫХ ЗАЯВЛЕНИЯХ.

ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ, ОЖИДАНИЯ, ОЦЕНКИ ИЛИ ПЛАНЫ, СОДЕРЖАЩИЕСЯ В НАСТОЯЩИХ ЗАЯВЛЕНИЯХ НЕ ДОЛЖНЫ ВОСПРИНИМАТЬСЯ В КАЧЕСТВЕ ПРОГНОЗОВ ИЛИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, А ТАКЖЕ РАССМАТРИВАТЬСЯ КАК ПОДРАЗУМЕВАЮЩИЕ КАКИЕ-ЛИБО УКАЗАНИЯ, ЗАВЕРЕНИЯ ИЛИ ГАРАНТИИ ТОГО, ЧТО ДОПУЩЕНИЯ, НА КОТОРЫХ ОСНОВЫВАЛИСЬ ТАКИЕ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ, ОЖИДАНИЯ, ОЦЕНКИ ИЛИ ПЛАНЫ, ЯВЛЯЮТСЯ ПРАВИЛЬНЫМИ ИЛИ ИСЧЕРПЫВАЮЩИМИ, ЛИБО, В СЛУЧАЕ ДОПУЩЕНИЙ, ПОЛНОСТЬЮ ИЗЛОЖЕННЫМИ В НАСТОЯЩИХ ЗАЯВЛЕНИЯХ. МЫ НЕ ПРИНИМАЕМ НА СЕБЯ НИКАКИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО АКТУАЛИЗАЦИИ ПРОГНОЗНЫХ ЗАЯВЛЕНИЙ, СОДЕРЖАЩИХСЯ В НАСТОЯЩЕМ ДОКУМЕНТЕ, С ЦЕЛЬЮ ОТРАЖЕНИЯ ФАКТИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ, ИЗМЕНЕНИЙ В ПРЕДПОЛОЖЕНИЯХ ИЛИ ФАКТОРАХ, ЗАТРАГИВАЮЩИХ ДАННЫЕ ЗАЯВЛЕНИЯ.



1

ОБЗОР ГК «О'КЕЙ»

ГК «О'КЕЙ» – ВЕДУЩИЙ ПРОДУКТОВЫЙ РИТЕЙЛЕР В РОССИИ



№ 7

крупнейший
продуктовый ритейлер в
России

77

общее количество
гипермаркетов⁽¹⁾

118

общее количество
дискаунтеров⁽¹⁾



№ 3

крупнейший ритейлер по
количеству гипермаркетов

600

торговая площадь
(тыс. кв. м)⁽¹⁾

46,6%

Рост выручки
дискаунтеров
за 9 мес. 2020 г.



18

лет на рынке

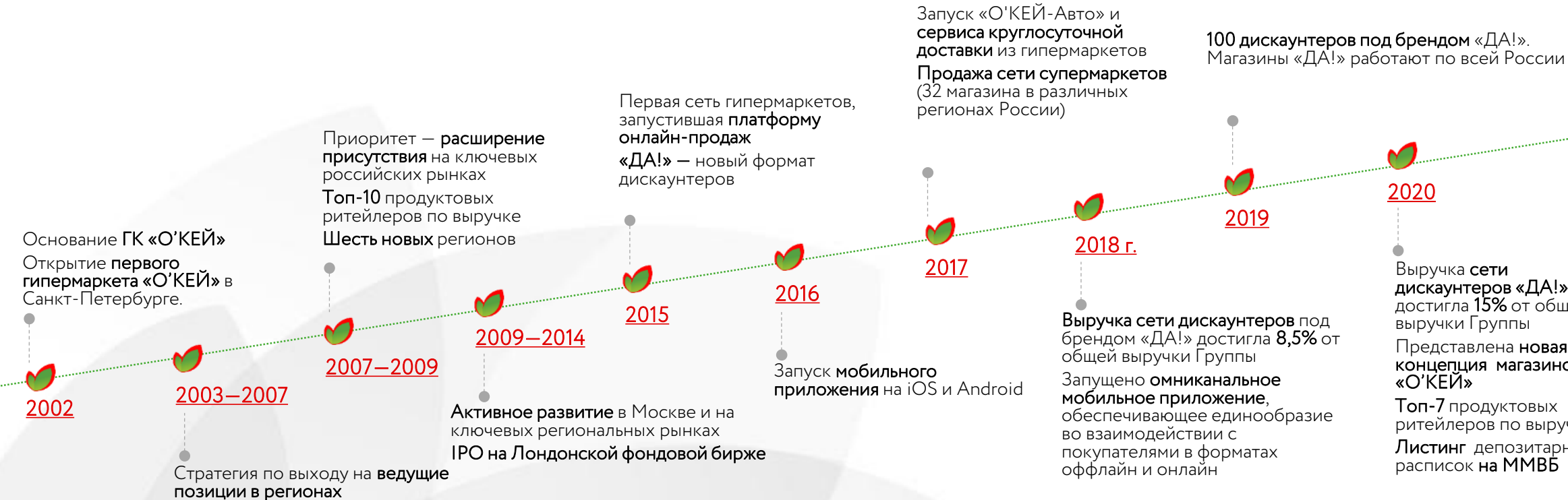
123,8 млрд руб.

розничная выручка
по Группе
за 9 мес. 2020 г.

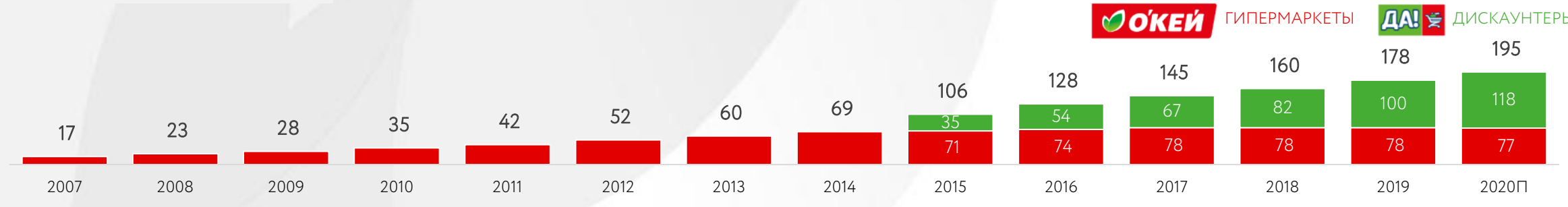
5,8%

рост сопоставимых
продаж (LFL) по Группе
за 9 мес. 2020 г.

ИСТОРИЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ



КОЛИЧЕСТВО МАГАЗИНОВ



ПРИСУТСТВИЕ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ С НАИБОЛЕЕ СИЛЬНЫМИ ПОЗИЦИЯМИ В ЦЕНТРАЛЬНОМ И СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ РЕГИОНАХ

МАГАЗИНЫ

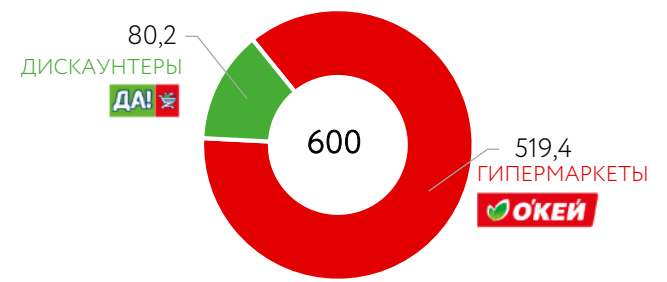


РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ



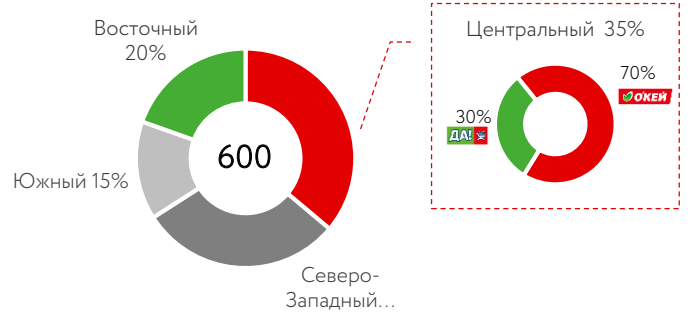
ТОРГОВАЯ ПЛОЩАДЬ ПО БРЕНДАМ

тыс. кв. м, 2020Г⁽¹⁾



ТОРГОВАЯ ПЛОЩАДЬ ПО РЕГИОНАМ

тыс. кв. м, 2020Г⁽¹⁾



Примечание: ⁽¹⁾ Прогноз на конец 2020 г.
⁽²⁾ По состоянию на 2019 г.

«О'КЕЙ» – СОВРЕМЕННЫЕ ГИПЕРМАРКЕТЫ С СИЛЬНЫМ ЦЕННОСТНЫМ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ



 **6 800 кв. м**
Средняя торговая площадь магазинов

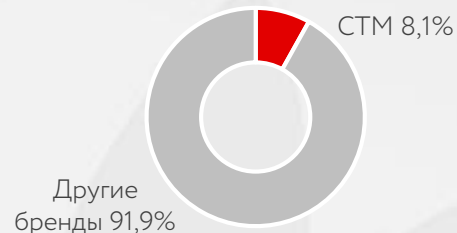
 **30 тыс. наименований**
Средний ассортимент

 **Целевая аудитория**
Люди, живущие в пределах 15 минут езды на автомобиле

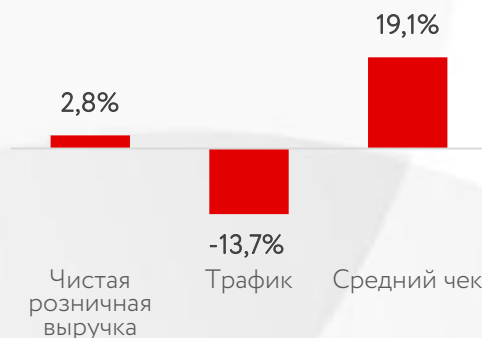
 **Расположение**
Вблизи с транспортными развязками и в густонаселенных городских районах



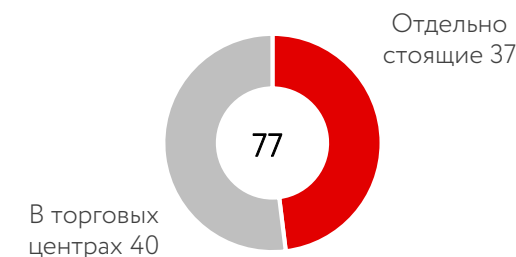
СОБСТВЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ МАРКИ (СТМ)
Доля СТМ в общем объеме продаж, за 9 месяцев 2020 г.



РОСТ СОПОСТАВИМЫХ ПРОДАЖ
%, г-к-г за 9 мес. 2020 г.



РАСПОЛОЖЕНИЕ
Количество магазинов, по состоянию на 9 мес. 2020 г.



— НАШЕ УНИКАЛЬНОЕ ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

-  Широкий ассортимент **высококачественных продуктов по привлекательным ценам**, включая свежую продукцию (fresh), собственную выпечку и гастрономию, а также непродовольственные товары
-  **Расположение рядом с оживленными транспортными развязками**, остановками общественного транспорта и/или в густонаселенных жилых районах

-  **Современные магазины** с комфортной и уютной атмосферой
-  **Омниканальная программа лояльности**, позволяющая копить и тратить бонусы
-  Большое количество **касс**, включая **кассы самообслуживания**, и **сканнеры для самостоятельных покупок и оплаты**



ПРОДУКЦИЯ КАТЕГОРИИ FRESH И ULTRA-FRESH – КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО «О’КЕЙ»



АКЦЕНТ НА ТОВАРЫ КАТЕГОРИИ FRESH И ULTRA-FRESH

- ☐ **>40%** доля товаров категории **fresh, ultra-fresh, фруктов и овощей** в объеме продаж
- ☐ Товары категории **fresh, ultra-fresh**, а также **фрукты и овощи** являются важным источником привлечения трафика в магазины О’КЕЙ
- ☐ Во всех магазинах О’КЕЙ доступно около **5,000 наименований** свежей рыбы, морепродуктов, мяса, птицы, колбас, стейков, сыра и свежей фермерской молочной продукции
- ☐ Прямой импорт **фруктов и овощей**
- ☐ Около **400** видов свежих фруктов, овощей, ягод и зелени
- ☐ **Горячий хлеб** — выпечка хлеба 3 раза в день

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ **О'КЕЙ** ЗА СЧЕТ ПОРТФЕЛЯ СОБСТВЕННЫХ БРЕНДОВ

3,200 активных товарных позиций⁽¹⁾

- ❑ 85% товаров произведено **местными поставщиками**
- ❑ В среднем на **20-30% дешевле** брендированной продукции аналогичного качества
- ❑ Программа производственного контроля «О'КЕЙ» — **гарантия покупателей**⁽²⁾ подразумевает аудит продукции в независимых лабораториях
- ❑ **Долгосрочное сотрудничество** с поставщиками
- ❑ **Отдельный раздел на сайте интернет-магазина**, прямая рассылка покупателям и рекламные кампании помогают увеличить объем продаж товаров собственных торговых марок

Широкий ассортимент товаров под собственными торговыми марками



O'KEY Selection

Премиальный сегмент



O'KEY

Средний ценовой сегмент



Прочие (Baby Island, Home Studio)

Средний ценовой сегмент



ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В «О'КЕЙ» ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И ПЕРСОНАЛИЗАЦИИ КЛИЕНТСКОГО ОПЫТА

СИСТЕМА САМОСТОЯТЕЛЬНОГО СКАНИРОВАНИЯ



ЦИФРОВОЙ СОМЕЛЬЕ



ЭЛЕКТРОННЫЕ ЦЕННИКИ



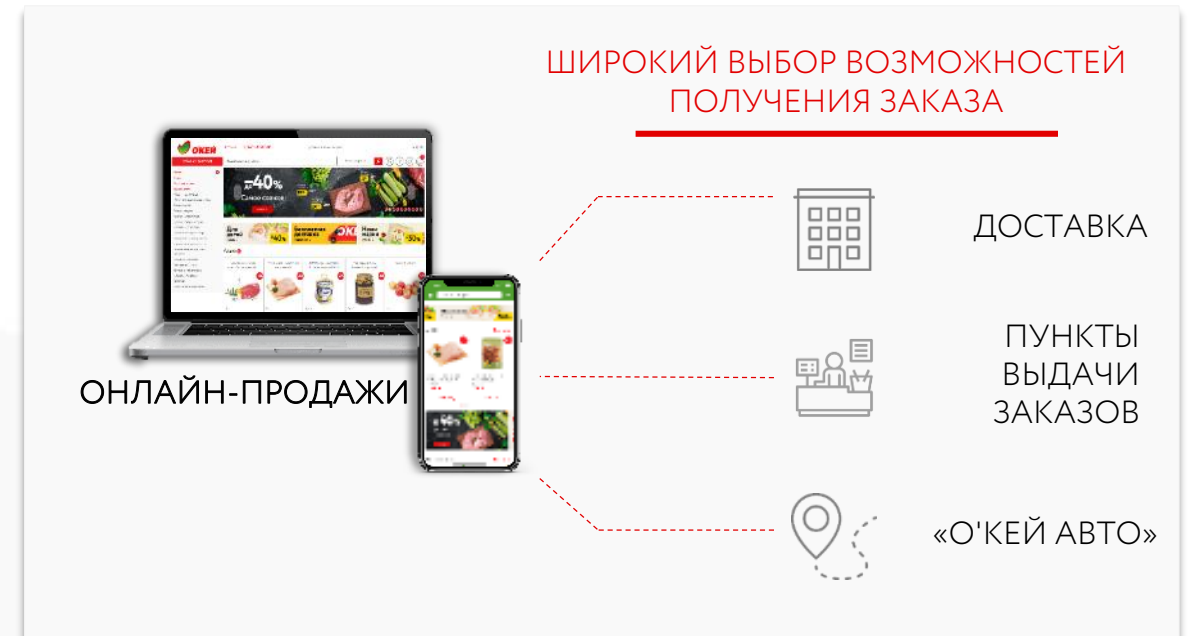
КАССЫ САМООБСЛУЖИВАНИЯ



- ❑ Система самостоятельного сканирования полностью интегрированная с программой лояльности, позволяет повысить размер среднего чека на 15%
- ❑ Персонализированные предложения, основанные на анализе поведения покупателя и истории его покупок
- ❑ Цифровой сомелье предоставляет детальную информацию о доступных в магазине винах

«О'КЕЙ» – БОГАТЫЙ ОПЫТ В СФЕРЕ ОНЛАЙН ПРОДАЖ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

- ❑ С запуском **онлайн бизнеса в 2015 г.**, О'КЕЙ стал одним из первопроходцев на **российском онлайн рынке** продуктового ритейла
- ❑ **Охват всех российских городов присутствия с собственной доставкой** в крупнейших городах – Москве и Санкт-Петербурге
- ❑ Онлайн-заказы **обрабатываются ближайшим гипермаркетом**
- ❑ **Постоянное совершенствование мобильного приложения** и расширение услуг в личном кабинете покупателя. Обновленная версия приложения была запущена в 2020 г.
- ❑ В 2020 г. внедрена **омниканальная программа лояльности**, позволяющая покупателям копить и тратить бонусные баллы
- ❑ **Акцент на рост и рентабельность** онлайн бизнеса



30%

Рост онлайн-продаж
год-к-году за 9 мес. 2020 г.

>30 тыс.

Наименований
доступных товаров

45%

Доля онлайн-продаж
через мобильное
приложение в 3 кв. 2020 г.



«ДА!» – БЫСТРОРАСТУЩАЯ СЕТЬ В ФОРМАТЕ КЛАССИЧЕСКИХ ЕВРОПЕЙСКИХ ДИСКАУНТЕРОВ



 **700 кв. м**
Средняя торговая площадь магазинов

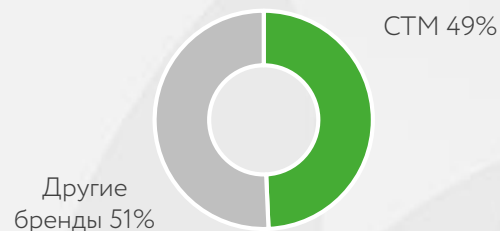
 **2 800 наименований**
Средний размер ассортимента

 **Целевая аудитория**
Покупатели, проживающие в радиусе 5 минут на автомобиле или 15 минут пешком

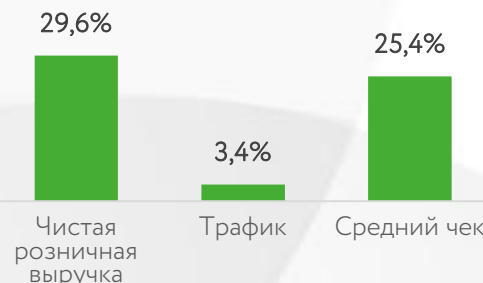
 **Расположение**
В густонаселенных районах с удобными подъездными путями



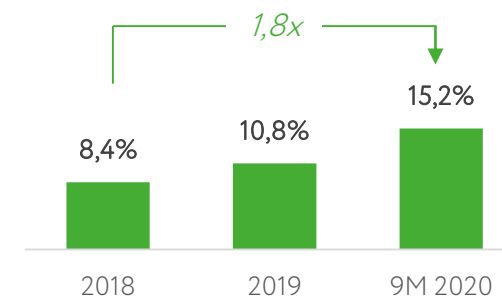
СОБСТВЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ МАРКИ (СТМ)
Доля СТМ в общем объеме продаж, за 9 месяцев 2020 г.



РОСТ СОПОСТАВИМЫХ ПРОДАЖ
%, г-к-г за 9 мес. 2020 г.



Доля магазинов под брендом «ДА!» в общей выручке Группы
Доля в чистой розничной выручке, %



— НАШЕ УНИКАЛЬНОЕ ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

-  Мы тщательно отбираем продукцию и производителей товаров под **нашими брендами** с целью обеспечения ее максимально высокого качества
-  **Уникальная продукция и упаковка, изготовленная по индивидуальному заказу** под разными брендами
-  **Доля собственных брендов составляет 50% в продажах**, что позволяет нам предлагать покупателям лучшие цены
-  **Собственная логистическая инфраструктура и 100% уровень централизации поставок**, а также ежедневные поставки товаров категории fresh во все наши магазины
-  **Низкие операционные расходы** за счет отлаженных процессов по оптимизации расходов, а также сравнительно небольшого ассортимента
-  **Современный дизайн и квалифицированный персонал, быстрое обслуживание**

СИЛЬНАЯ ЭКСПЕРТИЗА В СОЗДАНИИ ЭКСКЛЮЗИВНЫХ БРЕНДОВ ДЛЯ ДИСКАУНТЕРОВ «ДА!»

>1,000 активных товарных позиций

- ❑ 50% продаж приходится на портфель эксклюзивных **собственных брендов**
- ❑ В среднем на 20-30% дешевле брендовой продукции аналогичного качества
- ❑ Позиционирование против **самых популярных брендов** в каждой из продуктовых категорий
- ❑ Долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество с производителями
- ❑ Участие во всех этапах производства: выбор поставщика, контроль качества и аудит продукции, **экологичная** и **высоко-качественная упаковка**

Эксклюзивные собственные бренды для обеспечения наилучшего качества по максимально низким ценам



ОТЛИЧИТЕЛЬНАЯ ОСОБЕННОСТЬ ДИСКАУНТЕРОВ «ДА!» – ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ FRESH



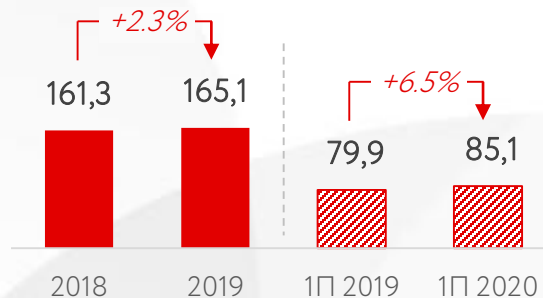
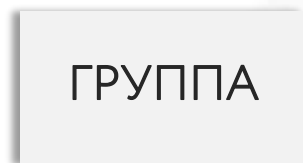
- 40% доля товаров категории **fresh** в продажах ДА!
- Ежедневная **поставка** свежих овощей и фруктов во все магазины ДА!
- Прямой импорт **свежих фруктов и овощей**
- Широкий **ассортимент** мясной и молочной продукции
- >40 **наименований** свежей выпечки



УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ И РЕЗУЛЬТАТЫ

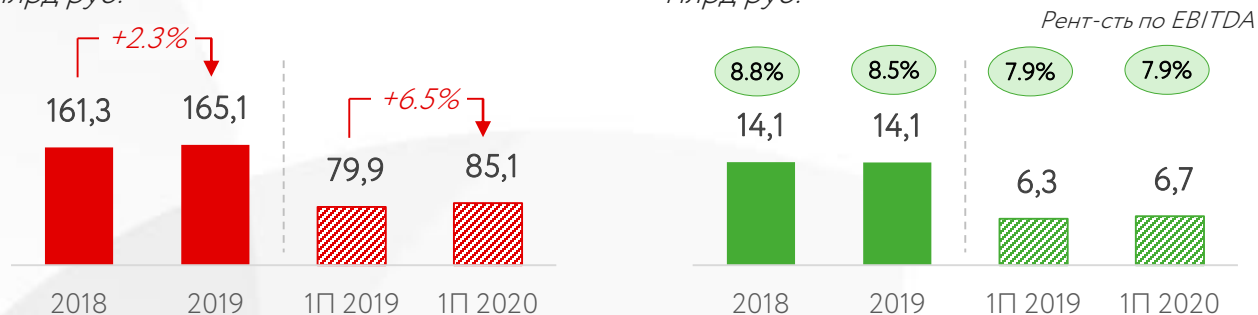
ОБЩАЯ ВЫРУЧКА

млрд руб.



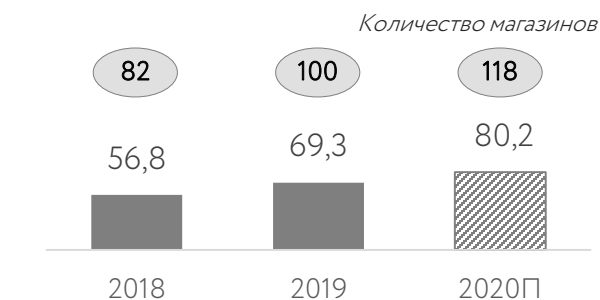
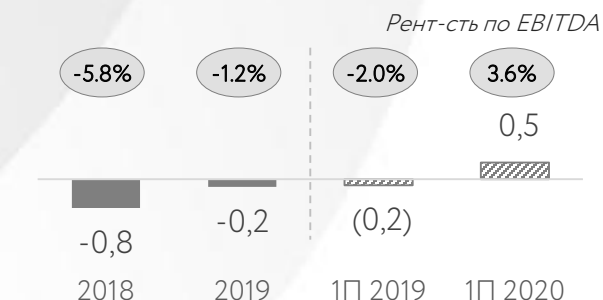
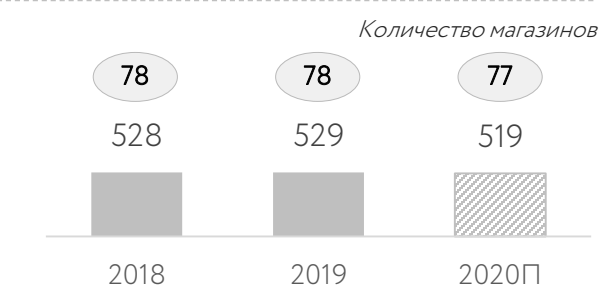
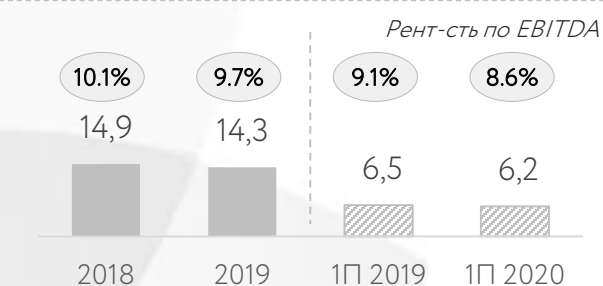
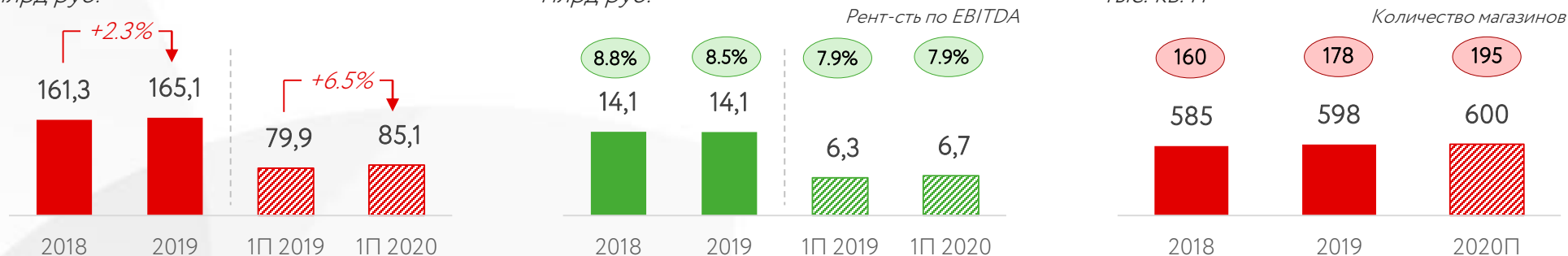
EBITDA

млрд руб.



ТОРГОВАЯ ПЛОЩАДЬ

тыс. кв. м



ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ



- ❑ Гибкая бизнес-модель, включающая два конкурентных розничных формата и онлайн бизнес, и охватывающая все ключевые сегменты и потребности покупателей
- ❑ «О'КЕЙ» — известный бренд, занимающий устойчивые рыночные позиции в крупнейших городах России
Дискаунтеры «ДА!» — одна из самых быстрорастущих продуктовых розничных сетей на рынке
- ❑ В ТОП-10 крупнейших продуктовых онлайн игроков, представленный в крупнейших городах России
- ❑ Сильная экспертиза в развитии собственных торговых марок и товаров собственного производства позволяет формировать привлекательное ценностное предложение для покупателей
- ❑ Централизованная логистическая система: пять распределительных центров в Москве и Санкт-Петербурге
- ❑ Внедрение передовых ИТ-решений и инфраструктуры
- ❑ Высококвалифицированная управленческая команда с богатым опытом работы в международном ритейле



2

ТРАНСФОРМАЦИЯ ГИПЕРМАРКЕТОВ «О'КЕЙ»
В СООТВЕТСТВИИ С НОВОЙ КОНЦЕПЦИЕЙ

НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ ГИПЕРМАРКЕТОВ «О'КЕЙ» ЗАПУЩЕНА В ОКТЯБРЕ 2020 Г.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ

- ❑ **Конкурентоспособный формат**, позволяющий добиваться синергий и дающий преимущества при развитии онлайн-сегмента
- ❑ **Значительный потенциал** повышения эффективности использования торгового пространства
- ❑ **Укрепление позиции «О'КЕЙ» на рынке** и создание фундамента для долгосрочного роста

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ НОВОЙ КОНЦЕПЦИИ

- ❑ **Улучшенная выкладка** и кардинально новый подход к ассортименту, а также **максимально эффективное** использование каждого из **5 500 квадратных метров** торговой площади
- ❑ Увеличение **на 50%** торговой площади, занимаемой продукцией **fresh и ultra fresh** как самыми популярными категориями для привлечения трафика
- ❑ **Комфортабельная зона кафе** рядом с отделом кулинарии
- ❑ **Снижение площади под непродовольственные товары на 80%, обновление ассортимента и переосмысление** подхода к выкладке с акцентом на высококачественные товары, пользующиеся наибольшим спросом у покупателей



ЕЩЕ БОЛЬШИЙ АКЦЕНТ НА ТОВАРЫ КАТЕГОРИИ FRESH И ULTRA-FRESH

- Новая концепция подразумевает **еще более широкий ассортимент** свежей выпечки, гастрономии, сыров, колбас, мяса и морепродуктов
- Зоны с товарами категории **fresh и ultra fresh**, а также **овощами и фруктами**, являясь ключевыми для привлечения трафика во всех магазинах «О'КЕЙ», приобрели обновленный дизайн и выкладку



НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ: НОВЫЙ УРОВЕНЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ДИЗАЙН

- Новая концепция предусматривает **современную выкладку**, стеллажи с промо-товарами и продуманный дизайн **отделов с непродовольственными товарами**
- Ассортимент непродовольственных товаров включает товары для дома и сада, детские товары, косметику, а также сезонные товары
- **Торговая площадь оптимизирована** с целью повышения продаж с метра, а также **улучшен дизайн и торгового пространства** в секции непродовольственных товаров

Посмотреть фильм о новой концепции гипермаркетов «О'КЕЙ» можно [по ссылке](#)





3

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

ОПЫТНОЕ РУКОВОДСТВО С МНОГОЛЕТНИМ ОПЫТОМ РАБОТЫ В СФЕРЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ НА РОССИЙСКОМ И ИНОСТРАННЫХ РЫНКАХ



АРМИН БУРГЕР

Генеральный директор ГК «О'КЕЙ»

2013–2018 гг.: Генеральный директор сети дискаунтеров «ДА!»

2012–2013 гг.: Генеральный директор и член Наблюдательного совета Praktiker AG

2008–2011 гг.: Член Наблюдательного совета Aldi Süd

1999–2008 гг.: Генеральный директор Hofer KG (Заттледт, Австрия)



КОНСТАНТИН АРАБИДИС

Финансовый директор

2012–2016 гг.: различные должности в ГК «О'КЕЙ»

До 2012 г.: различные должности в PWC



ИВАН ДРОПУЛИЧ

Коммерческий директор

2012–2017 гг.: Директор по закупкам и маркетингу, член Правления хорватского подразделения Kaufland

2007–2012 гг.: Директор направления Fresh Food в хорватском подразделении Kaufland

До 2007 г.: различные должности в Pik Vrbovec и Jamnica



ПАВЕЛ ЛОКШИН

Операционный директор

2016–2018 гг.: Генеральный директор «Перекресток Экспресс»

2013–2016 гг.: Генеральный директор «K-Rauta»

2001–2013 гг.: различные позиции в «МЕТРО Кэш энд Керри»



ОЛЬГА СУРНИНА

Директор по маркетингу

2018–2019 гг.: Директор по маркетингу в АО «Арнест»

2016–2018 гг.: Руководитель отдела собственного производства в компании «Магнит»

2013–2016 гг.: Директор по маркетингу в Nautica

2010–2013 гг.: Директор по маркетингу подразделения Nokia International South CIS



ЕЛЕНА ПОЛОЗОВА

Директор по работе с персоналом

2013–2015 гг.: Старший HR менеджер в «О'КЕЙ»

2003–2013 гг.: HR бизнес-партнер сети «Магнит»



ЕЛЕНА РЕМЕННИКОВА

E-Commerce Director

2011-2012: Генеральный директор в международном сервисе доставки цветов и подарков AMF

2010-2011: Коммерческий директор в компании Утконос

2000-2009: Директор по закупкам в X5 Retail Group



ОЛЬГА КУЗЬКИНА

Директор по недвижимости

2013–2020 гг.: Директор по недвижимости инвестиционной группы «АТОН»

2010–2013 гг.: Директор по недвижимости Castorama

ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

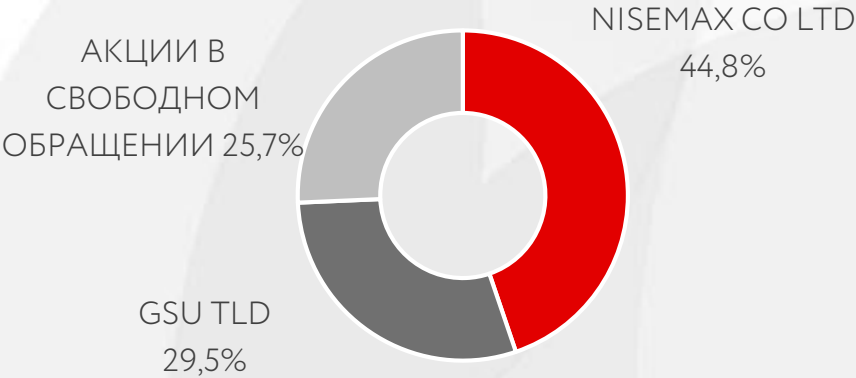
ОСНОВНЫЕ АКЦИОНЕРЫ

- Дмитрий Коржев (NISEMAX CO LTD)
- Дмитрий Троицкий (NISEMAX CO LTD)
- Борис Волчек (GSU LTD)

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

ХЕЙГО КЕРА, Председатель Совета Директоров, Член Комитета по аудиту, Председатель Комитета по вознаграждениям	ДМИТРИЙ ТРОИЦКИЙ, Член Комитета по вознаграждениям, неисполнительный директор	БОРИС ВОЛЧЕК, Член совета директоров, член комитета по аудиту и Комитета по вознаграждениям
ДМИТРИЙ КОРЖЕВ, Член Совета Директоров, член Комитета по аудиту	МИКОЛА БУЙНИЦКИЙ, Независимый директор, Председатель Комитета по аудиту	

СТРУКТУРА АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА



АКЦИИ «О’КЕЙ»

Биржа	Тикер	Начало торгов
Лондонская биржа	OKEY	5 ноября 2010
Московская биржа	OKEY	14 декабря 2020

Листинг депозитарных расписок OKEY на Московской бирже призван укрепить позиции «О’КЕЙ», диверсифицировать базу инвесторов и повысить ликвидность ценных бумаг Группы

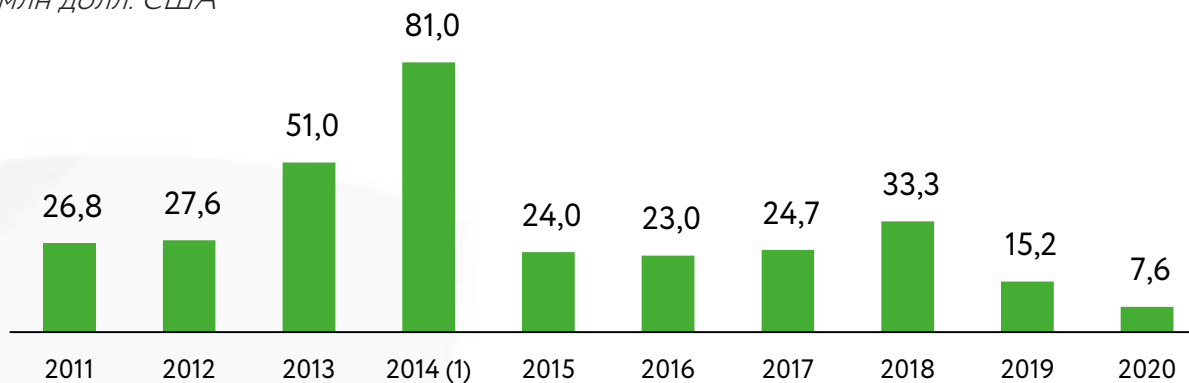
СТАБИЛЬНЫЕ ДИВИДЕНДНЫЕ ВЫПЛАТЫ

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА

- Размер дивидендов зависит от потребностей бизнеса в финансировании и ситуации на рынке и остается на усмотрение Совета директоров
- Частота выплат не ограничена и определяется Советом директоров
- После первичного размещения на Лондонской бирже в 2010 году, Группа ежегодно выплачивала дивиденды

ВЫПЛАТА ДИВИДЕНДОВ

млн долл. США



ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ ⁽²⁾

