



Ведущий мульти-брендовый оператор в сегменте фаст-фуд



«Алендвик» сегодня

- Лидер регионального рынка в сегменте фаст фуд, № 8 на рынке общественного питания страны
- 101 кафе в управлении, из них 96 корпоративных, 5 на условиях франчайзинга
- 20 000 гостей в день
- Два интернациональных бренда - «Баскин Роббинс» и «SFC-Express»
- Восемь собственных брендов - «Viva la Pizza», «Суши Сан», «Пельмешки да Вареники», «Кофе Эксперт», «Стейк Хаус», «Вкус странствий», «Оладушка-Душка», «Yes't Yes't»
- Территория охвата – Пермь и Пермский край, Санкт-Петербург, Тюмень, Ижевск, Киров



Потенциал и сильные стороны

- Прибыльная, масштабируемая бизнес-модель компании, устойчивая к кризисным явлениям
- Высокие показатели операционной эффективности
- Большой портфель взаимодополняющих брендов и их гибкая комбинация под конкретный концепт ТРЦ
- Четкая стратегия роста на период 5 лет
- Опытная команда специалистов, готовая осваивать новые рынки
- Поддерживающее макро-окружение, растущий эластичный спрос

Стратегия развития

1. Развитие фуд-кортами в ключевые города России, используя ресурс строящихся и построенных торговых центров на территории всей страны, 10-20 новых мест продаж

- 18 реализованных проектов фуд-корт в Перми и других городах
- Опыт управления фуд-кортами и портфель из 10 брендов позволяет представить конкурентоспособный набор брендов и освоить любую территорию
- Проработанный маршрут выхода в страну с приоритетными регионами с точки зрения логистики

2. Сотрудничество с лидером рынка нефтепродуктов компанией ЛУКОЙЛ в формате - кафе на АЗС, совместный проект на территорию 4 регионов – 300 заправок

Форматы развития:

- Кафе внутри комплекса АЗС (3 реализованных проекта)
- Кафе - отдельный мобильный дом на территории АЗС (3 реализованных проекта)

Приоритет - регион Урала и Поволжья

3. Продажа франшиз в городах, на которые не распространяется наше собственное развитие и городах, где уже есть наши предприятия в достаточном количестве

Семь реализованных проектов:

- г. Костанай (Казахстан) – «Пельмешки да Вареники», «Viva la Pizza», «Кофе Эксперт»
- г. Казань - «Пельмешки да Вареники», «Viva la Pizza»
- г. Оса – «Пельмешки да Вареники»
- г. Альметьевск – «Суши Сан»

Преимущества элементов стратегии

Преимущества фуд-кортов в ТРЦ

- Для компании «Алендвик» - готовый трафик, значительное снижение затрат ввиду консолидации кухонь, логистики, персонала

Рентабельность – выше среднего

- Для оператора Торгово-развлекательного центра – комплексное решение по закрытию зоны фуд-корта ТРЦ (ввиду дефицита операторов фастфуда, количество торговых центров превышает предложение по фастфуду)

Преимущества кафе на АЗС

- Готовый трафик
- Высокая рентабельность бизнеса – не менее 30%

Преимущества продажи франшиз

- Увеличение присутствия брендов на территории страны
- Повышение уровня узнаваемости брендов за более короткий срок
- Высокая скорость развития
- Высокая рентабельность –45%

Ключевые компетенции

- Мы умеем создавать сетевые проекты и бренды, получая их уникальное сочетание
- Мы знаем, как удовлетворить потребности больших групп людей с разнообразными вкусами
- Мы имеем опыт организации и управления фуд-кортами
- Мы профессионально работаем в формате быстрого обслуживания



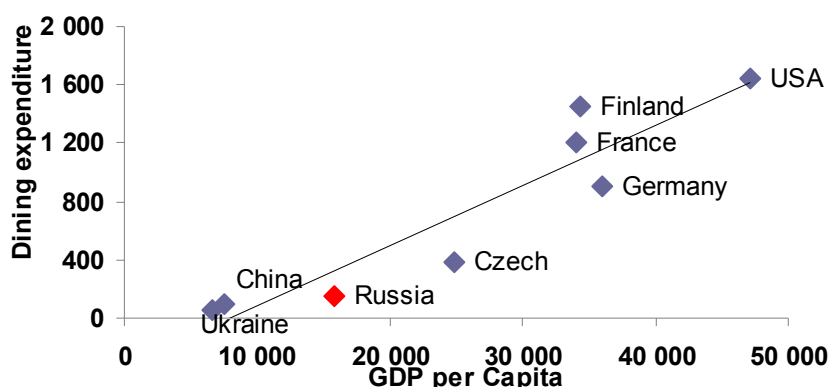
История роста



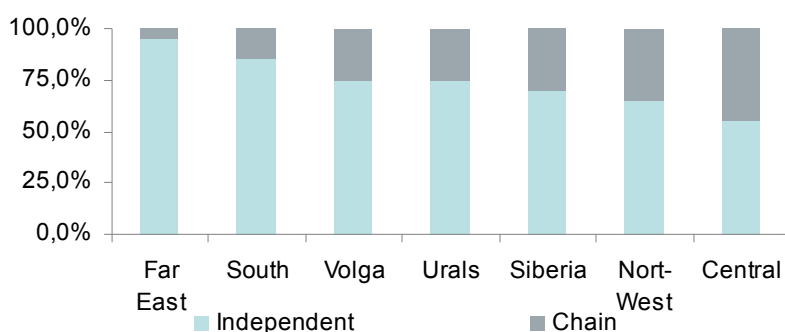
Поддерживающее макро-окружение

- Низкое насыщение рынка – один ресторан на 2,000 жителей. В сопоставлении - один ресторан на 150 жителей в Америке
- Расходы на питание вне дома в России самые низкие в Европе, приблизительно US\$149 на человека в сопоставлении US\$382 в Чехии или US\$1,450 в Финляндии
- Только 15-25% регионального рынка контролируется сетями, по сравнению с примерно 50% в Москве (и приблизительно 60% в США)
- Ожидается, что доля сетей будет непрерывно расти в следующие 5-10 лет

Расходы на питание на человека в год US\$ в 2009



Независимые операторы в сравнение с сетевыми

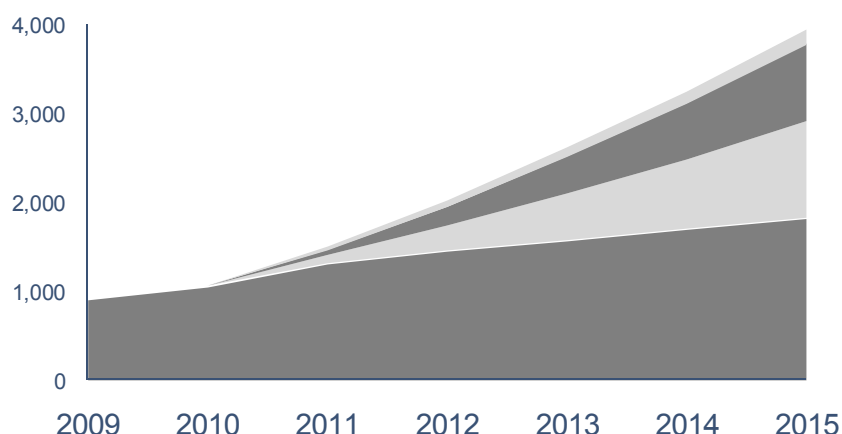


Четко описанная стратегия роста

Рост основан на трех отчетливых направлениях развития:

1. Фуд-корты в Торгово-развлекательных центрах – непрерывное развитие в новых ТРЦ на территории РФ
2. Внедрение кафе на АЗС – контракт с Лукойл на развитие кафе на автозаправочных комплексах
3. Франчайзинг – Мастер франшиза SFC-Express и франчайзинг собственных брендов

Источники роста (товарооборот, руб млн)



Бизнес линия	2015
Франчайзинг	4%
Кафе на АЗС	22%
Новые фуд-корты	28%
Существующие фуд-корты	46%

EBITDA Margin

45%

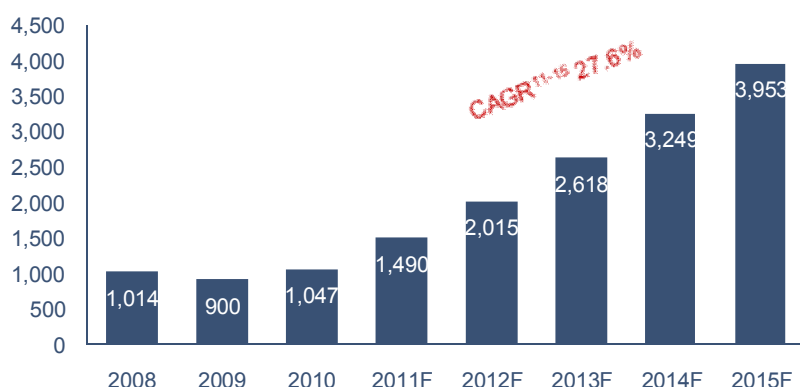
35%

25%

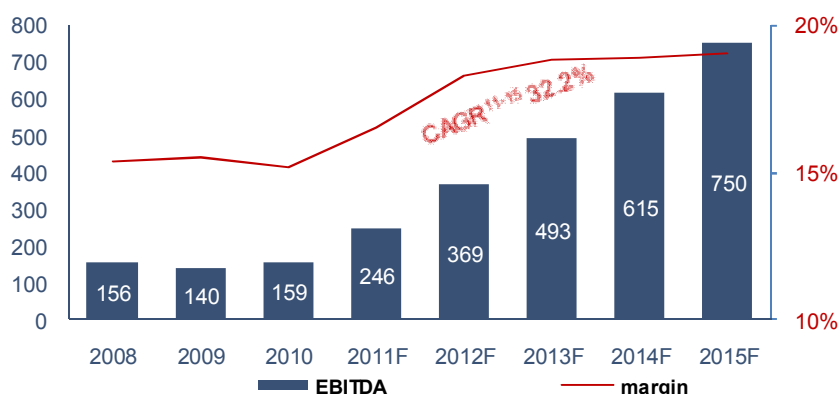
Прогноз финансовых результатов деятельности

- Алендвик доказал относительную жизнеспособность во время экономического спада, показывая спад выручки всего 10%.
- Более того, бизнес восстановился гораздо быстрее, чем большинство других бизнесов.
- Стабильный рост - прогноз, основан на прошлой стратегии развития компании и на реалистичных принятых на себя обязательствах.
- Соотношение собственных и заемных средств позволит компании реализовать существенные улучшения маржинальной прибыли как показателя роста бизнеса.

Объем продаж, руб млн



ЕБИТДА, руб млн



Контакты:

61400, г. Пермь

ул. Петропавловская, 39

тел.: +7 342 212 40 37

факс: +7 342 212 24 42

Контактное лицо по вопросам инвестиций:

Тельнова Наталья

alendvic@alendvic.ru