

Ключевая информация и  
прогноз развития компании



# Интерскол — один из лидеров на российском рынке электроинструментов

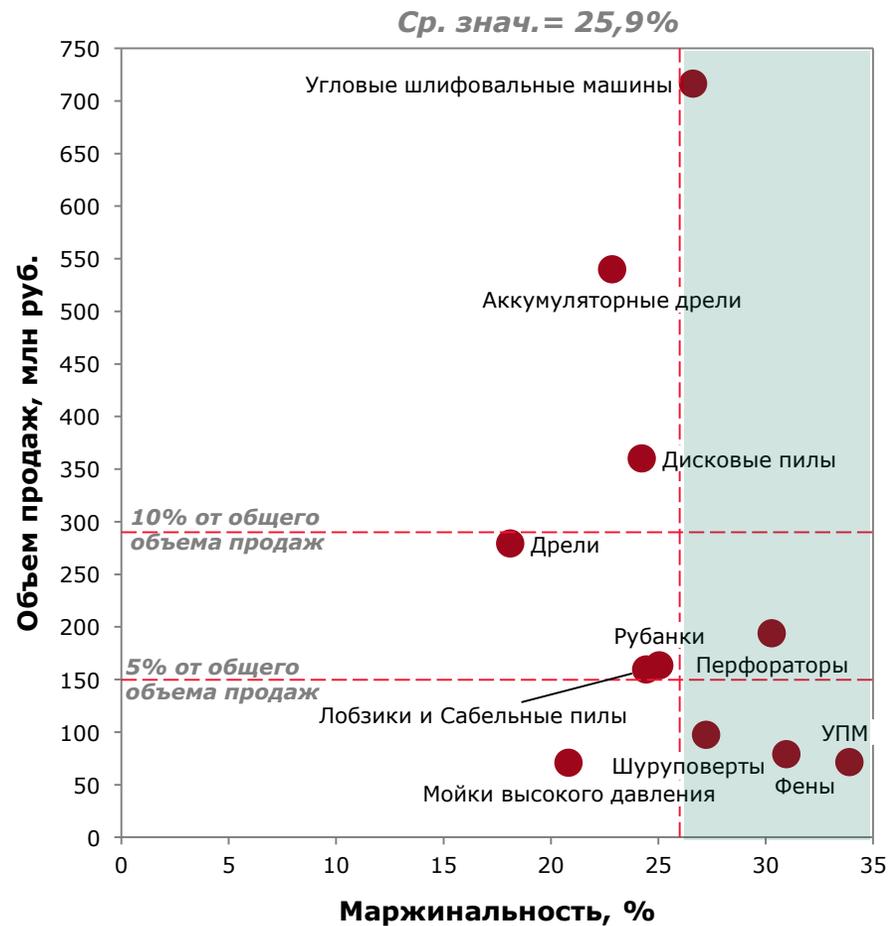
**Интерскол**  
**сегодня – это**  
**ключевые**  
**компоненты для**  
**успешного роста,**  
**проверенные**  
**временем и**  
**миллионами**  
**лояльных**  
**покупателей**



1 – Инновационная система, разработанная Интерсколом

## Сильное положение на рынке – основа для дальнейшего роста

### Объем продаж и маржинальность продуктов



### Интерскол сегодня

- Признанный и **узнаваемый бренд** на рынке
- Два продуктовых сегмента – **электроинструмент и садовая техника с высоким уровнем синергии** на этапе производства, продаж и постпродажного сервиса
- Основная доля продаж - электроинструмент (92% в 2020 г.), **продажи садовой техники (8% в 2020 г.) представляют базу для будущего роста сегмента**
- Текущий продуктовый портфель сфокусирован на **высоко оборачиваемых и наиболее маржинальных категориях продуктов** (маржинальностью более 20%)
- **Отлаженные функции** закупок, логистики, сервиса и продаж позволяют быстро наращивать объем без потери качества

### Интерскол завтра

- Сохранение уникального **позиционирования в средневысоком ценовом сегменте**, позволяющему **максимизировать маржу и объем** продаж
- **Развитие сервиса** через разработанную платформу МСТ
- Развитие направлений продаж **«федеральные DIY сети» и «e-commerce»** для роста быстрее рынка
- Реализация программы **«Фабрика СТМ<sup>1</sup>»** с целью **увеличения доли на растущем рынке**
- Использование отлаженных процессов

1- СТМ – собственная торговая марка розничной сети

## Контроль цепочки создания стоимости продукта

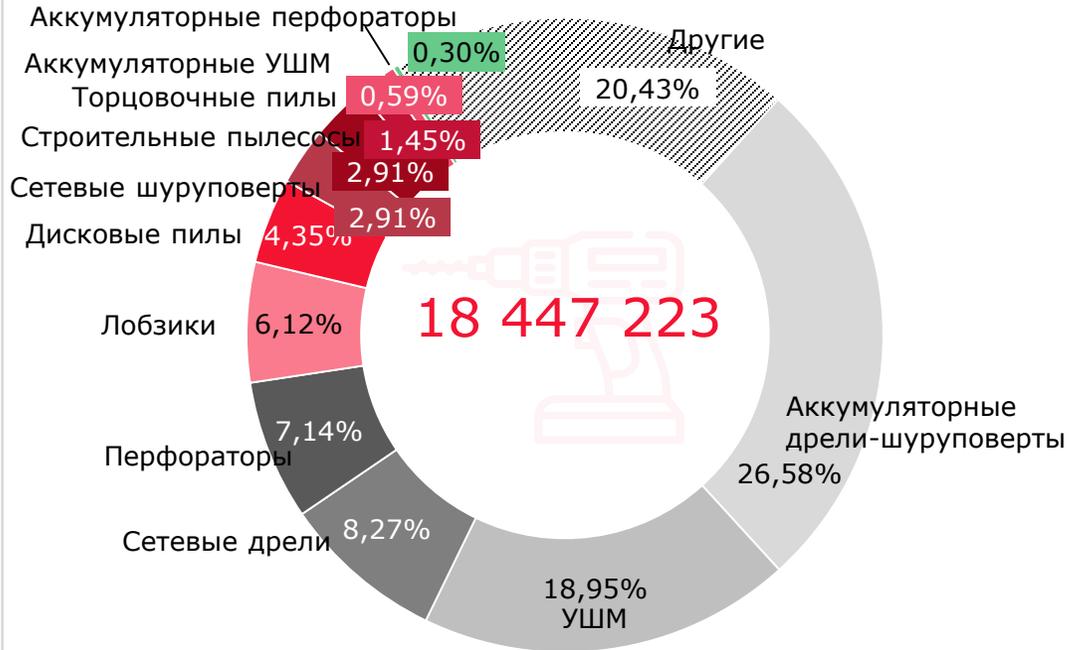
- **Собственный R&D центр** позволяет наиболее **эффективно и оперативно** отвечать на запросы отечественного рынка
- Интерскол **покрывает всю цепочку создания стоимости продукта по принципу «Fables»**. Комплектующие и компоненты закупаются у **проверенных годами поставщиков** в странах ЮВА
- Отсутствие привязки к производителю позволяет **оптимизировать стоимость производства** и **оперативно управлять ассортиментным рядом** продукции, **сохраняя контроль качества за Компанией**
- Выстроенные **логистические мощности и цепочки поставок** позволяют **оптимизировать затраты** на закупки и логистику
- Уникальное **разработанное ПО МСТ** позволяет **управлять сервисом и продажами** путем **анализа информации по продажам в режиме реального** времени и выстраивания мотивации продавцов соответствующим образом
- Сеть авторизованных сервисных центров обеспечивает **высокий уровень сервиса и лояльность покупателей**



■ -присутствует    ■ -аутсорсинг    □ -отсутствует

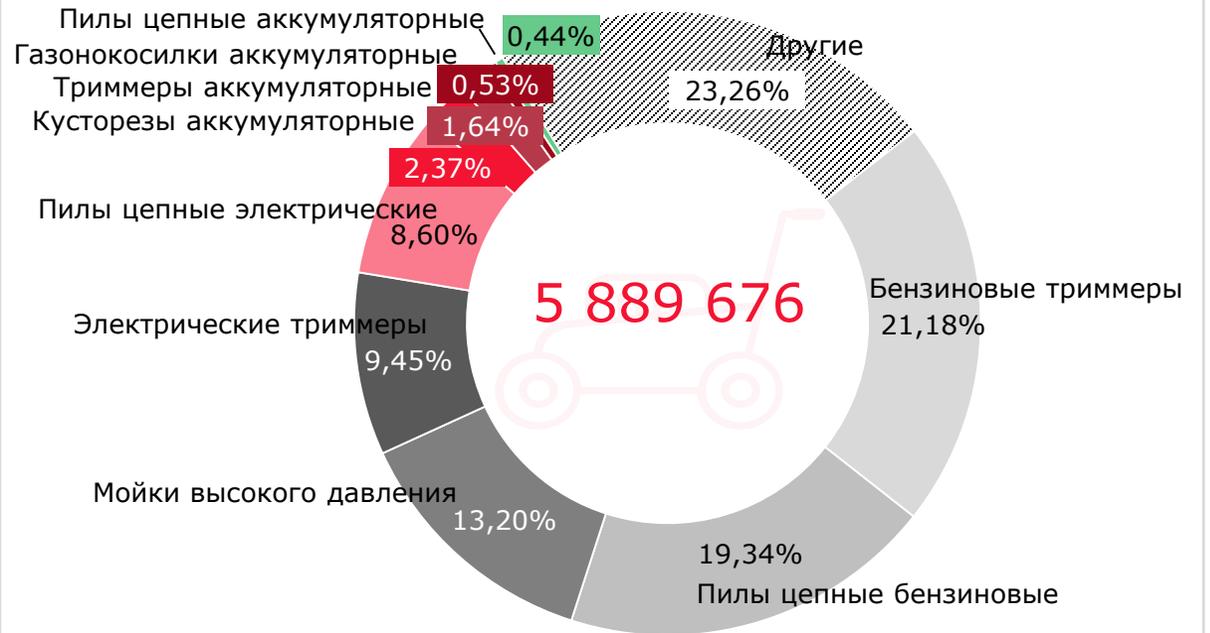
# Текущий рынок электроинструмента и садовой техники в России

Рынок электроинструмента, 2020, шт.



- Высокие темпы роста последние 5 лет
- Тренды: рост доли аккумуляторной техники и сокращение доли сетевых платформ
- Сетевая розница – ключевой канал продаж DIY сегмента
- Онлайн-канал продаж показывает высокие темпы роста
- **Интерскол управляет сбытом с целью максимизации доли в наиболее маржинальных сегментах (УШМ, пилы)**

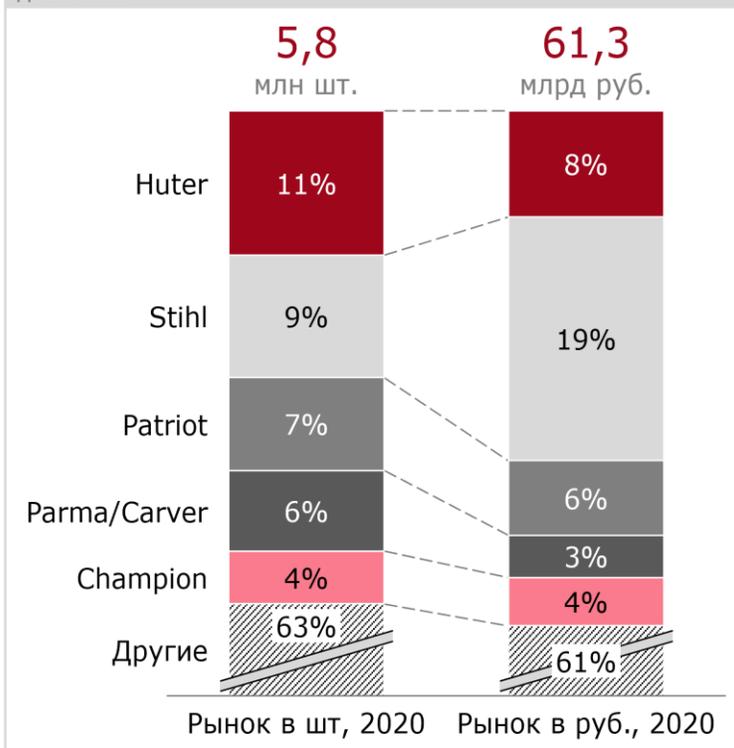
Рынок садовой техники, 2020, шт.



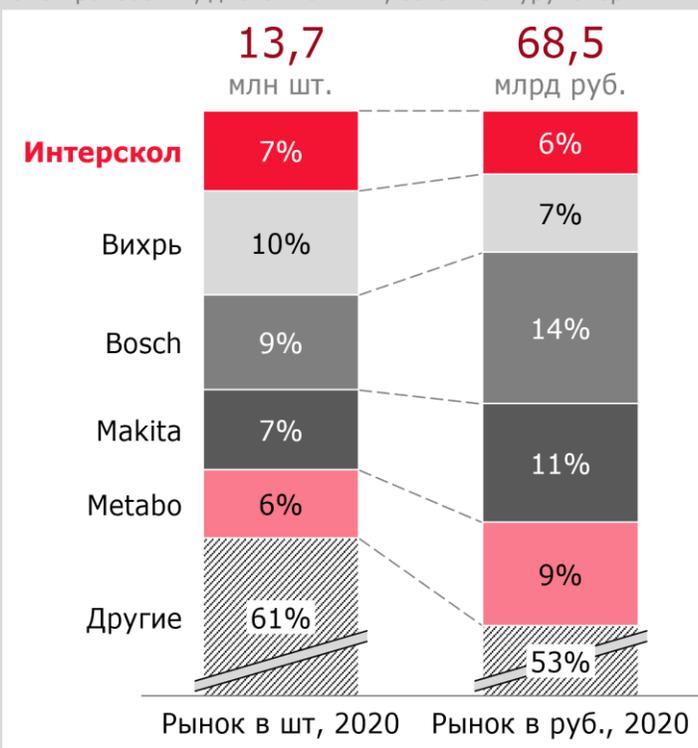
- Рынок восстанавливается после падения в 2014-2015 гг.
- Тренды: рост доступности садовой техники
- Цепные электропилы и мойки высокого давления – наиболее активно растущие сегменты
- Ожидание удешевления ключевых технологий в сегменте
- **Интерскол планирует рост в сегменте садовой техники за счет сотрудничества с DIY-сетями и развития e-commerce**

## Интерскол – крупный игрок на рынке РФ

Крупнейшие игроки российского рынка садовой техники (5 крупнейших сегментов): бензотриммеры, бензопилы, электропилы, электротриммеры, мойки высокого давления



Крупнейшие игроки российского рынка электроинструментов, 7 сегментов: аккумуляторные шуруповерты, УШМ, сетевые перфораторы, сетевые дрели, электролобзики, дисковые пилы, сетевые шуруповерты



### Текущая ситуация

- Доля компании за последние 5 лет сократилась в связи с недофинансированием, однако **Интерскол остается в числе топ-5 крупнейших компаний на рынке электроинструмента**
- На рынке садовой техники доля Интерскол незначительна, что характеризует **возможности для роста компании** в данном сегменте

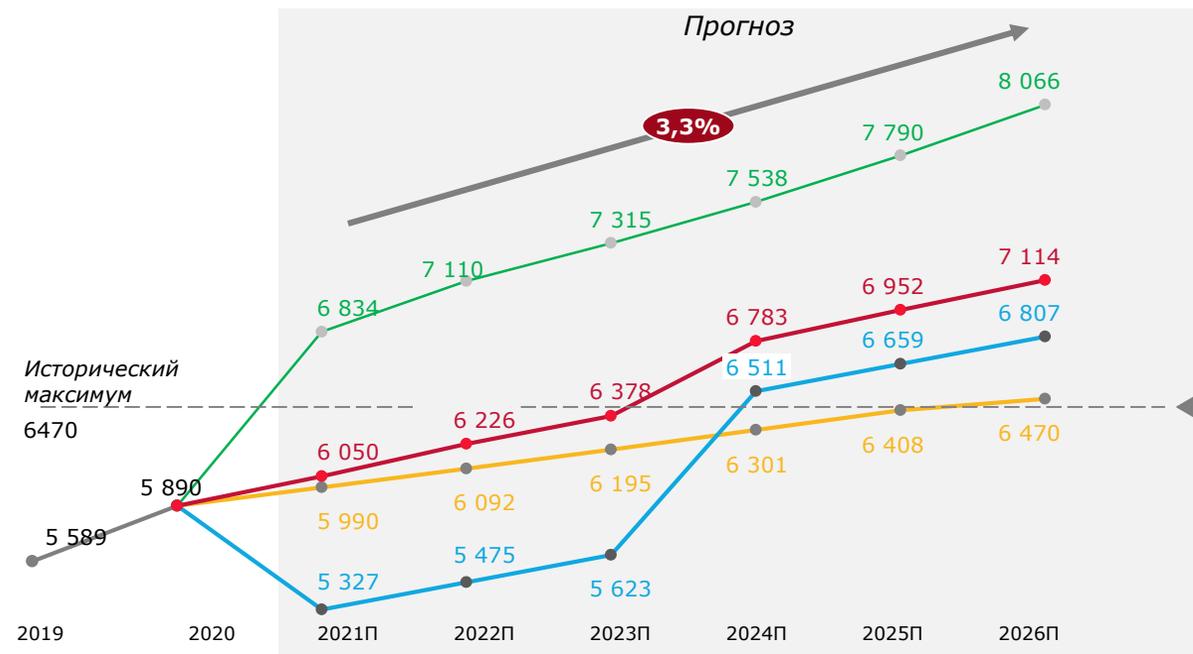
### Прогнозная ситуация

- При всех сценариях развития рынка **Интерскол растет выше рынка**, реализуя свой потенциал в сетях DIY, а также за счет увеличения присутствия в канале e-commerce
- Реализованная** к настоящему моменту **система стимулирования продавцов розничных сетей способствует увеличению продаж продукции Интерскол**
- На фоне ожидаемого бума на рынке аккумуляторной техники, **Интерскол может существенно увеличить продажи**

**Благодаря грамотному позиционированию, бренд Интерскол характеризуется как надежный и качественный, среди отечественных брендов электроинструмента и способен увеличить долю рынка.**

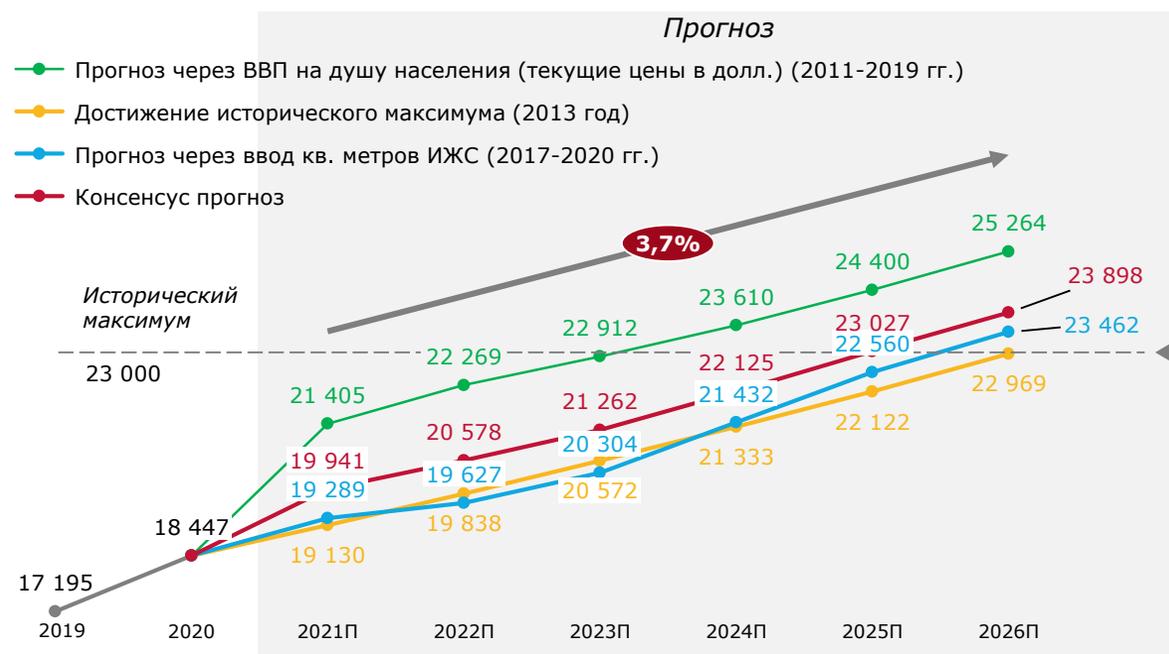
## Прогноз развития рынка садовой техники и электроинструмента в РФ

Исторические и прогнозные данные продаж садовой техники в РФ, ТЫС. ШТ.



- Консенсус прогноз – Рост рынка к 2026 г. **до 7,1 млн шт.** в год, что выше исторического максимума 2013 г. в размере 6,5 млн шт.
- Диапазон разброса оценки - **минимальный ожидаемый рост рынка до уровня в 6,5 млн шт.** в год, что соответствует достижению исторического максимума 2013 г. и **максимальной оценки в 8 млн шт.** в год

Исторические и прогнозные данные продаж электроинструмента, ТЫС. ШТ.



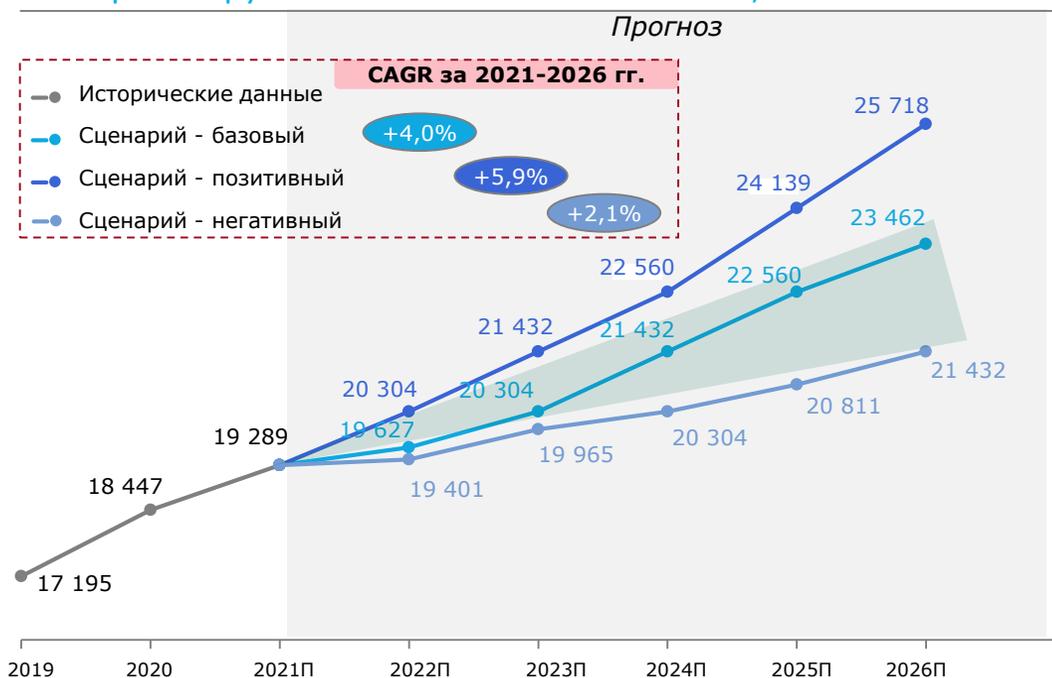
- Консенсус прогноз - Рост рынка к 2026 г. **до 23,9 млн шт.** в год, что выше исторического максимума 2013 г. в размере 23 млн шт.
- Диапазон разброса оценки - **минимальный ожидаемый рост рынка до уровня в 23 млн шт.** в год, что соответствует достижению исторического максимума 2013 г. и **максимальной оценки в 25,2 млн шт.** в год

## Сценарии развития рынка в зависимости от активности развития рынка жилья

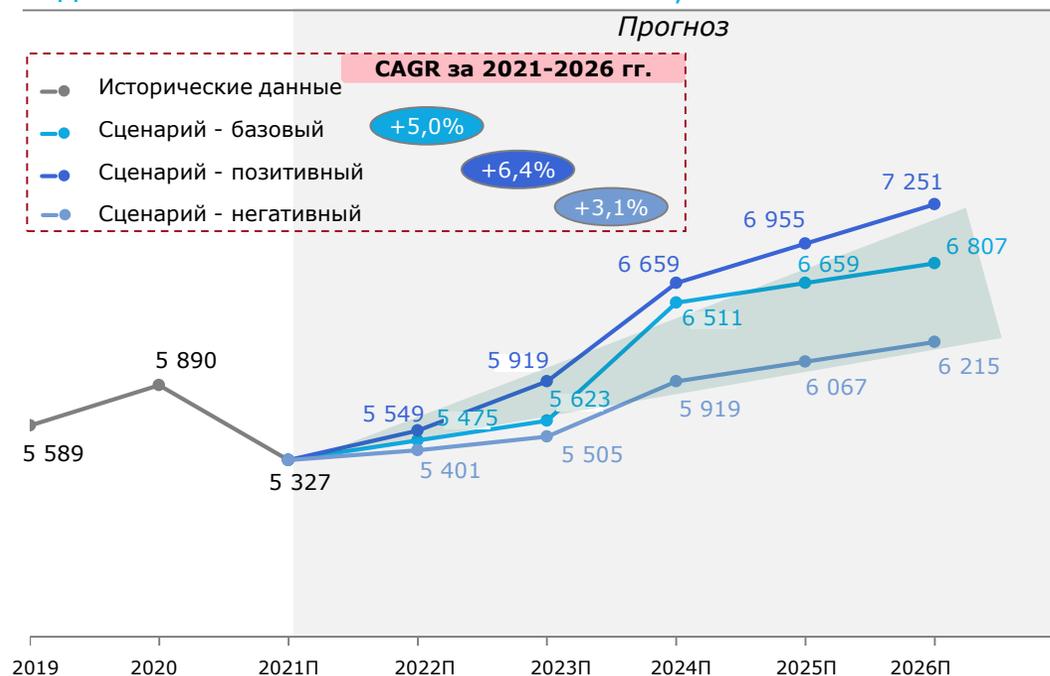
**Ключевой драйвер - рынок первичного/вторичного жилья и ИЖС**, так как строительство жилья всегда сопровождается проведением ремонта. При этом неопределенность на данном рынке связана с программами льготного кредитования, а также общей ситуации с платежеспособностью населения, взявшего ипотеку на жилье:

- **Базовый сценарий** – Развитие строительства согласно реализации нацпроекта «Жильё и городская среда» с показателем ввода жилья в РФ ежегодно в 120 млн кв. м к 2030 году (включая 50 млн кв. м ИЖС)
- **Позитивный сценарий** – Выход на 120 млн кв. м ввода жилья к 2027 году
- **Негативный сценарий** – Невыполнение целевых программ по вводу жилья, перенос показателя ввода жилья в 120 млн кв. м за 2030 г.

Исторические и прогнозные данные продаж  
электроринструментов в РФ за 2019-2026 гг., тыс. шт.



Исторические и прогнозные данные продаж  
садовой техники в РФ за 2019-2026 гг., тыс. шт.



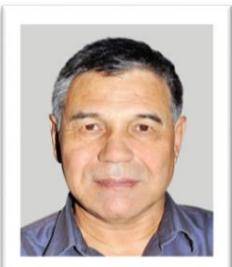
**Вывод:** при любом сценарии развития рынка жилья, рынок садовой техники и электроинструмента **ожидает ежегодный рост.**

## Опыт и реализованные проекты команды



### Дмитрий Воронин

- Ситибанк, Барклайс, ВТБ -управляющий директор/вице-президент по работе с корпоративными клиентами
- ООО «Мэшинстор Трейд» – Генеральный директор
- Со-основатель крупнейшей ассоциации розничных магазинов электроинструментов MachineStore
- Инвестфонд RIG - Коммерческий директор



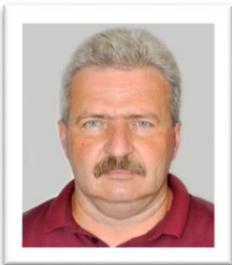
### Фанис Муталов

- **Технический/R&D директор**
- Руководит Центром по разработке новых продуктов компании
- Более 10 лет в Компании
- Значительный опыт в должности Технического директора и главного инженера ООО «Быковский электроинструментальный завод»



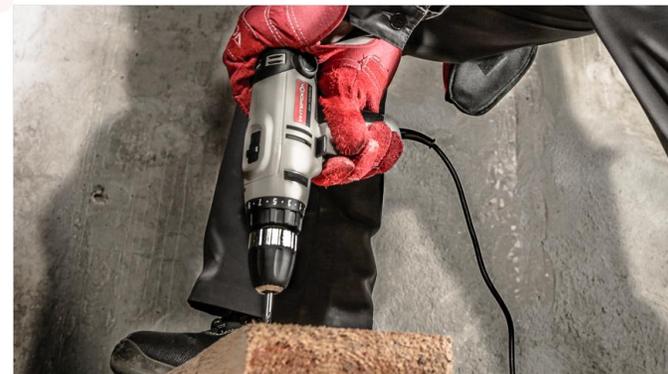
### Олег Шкарин

- **ИТ-директор**
- Разработчик системы МСТ – предмета гордости Интерскола
- Среди прочих проектов - внедрение бесконтактной оплаты смартфоном (NFC) и разработка CRM системы на базе MS Dynamics



### Сергей Немков

- **Директор по маркетингу**
- Бизнес-тренер и руководитель учебного центра компании
- Более 20 лет в Компании
- При руководстве Сергеем маркетинговым департаментом Интерскола доля рынка Компании превышала 24%



Спасибо за внимание

