# HENDERSON – трансформация бизнеса от частной компании к выходу на IPO

# HENDERSON ключевые показатели 12 мес. 2023 года

HENDERSON

## №1 на российском рынке мужской моды

**20,6 млн**
Посетителей в год[1]
**+8,7%**

**48,8 тыс м²**
Торговых площадей
**+21,1%**

**5,5 млн ед.**
Продаж продукции в год
**+25,7%**

## Привлекательные финансовые показатели в 2023г [3]

**16,8 млрд ₽**
выручка '23
**+35%**

**6,4 млрд ₽**
EBITDA '23
**+33%**

## Высокоэффективная омниканальная бизнес-модель

**100%**
Сети в собственном управлении

**+39%**
Рост онлайн продаж к 2022

**>1,3 млн**
Лояльных Покупателей[2]

**>90%**
Выручки от участников программы лояльности

## Высокие стандарты корпоративного управления и история публичности

Goldman Sachs АТОН
Работа с ведущими инвестиционными компаниями

MOEX МОСКОВСКАЯ БИРЖА
Выпуск облигаций на Мосбирже в 2021г.

IPO в 2023

Expert ru A- август, 23
АКРА A(RU) декабрь, 23

*Источник: данные Компании, МСФО-отчетность Компании*
*Примечания: (1) Включая 12,8 млн посетителей салонов и более 7,8 млн посетителей сайта; (2) Держатели карт лояльности, которые за последние 2 года осуществляли покупки; (3) EBITDA-метрики приведены согласно предварительным данным за 2023 год;*

# История успешной трансформации в Дом мужской моды №1 в России

HENDERSON

**1993**
- **Основание Компании** как дистрибьютора одежды и детских игрушек ведущих иностранных брендов

**1996**
- Компания становится **эксклюзивным дистрибьютором HENDERSON** (LPP SA) и фокусируется на развитии продукции бренда в России

**1998**
- **Открытие первого салона** HENDERSON в Москве
- Старт развития собственной сети салонов в России

**2003**
- **Компания приобретает права на бренд HENDERSON** в России
- Начало строительства вертикально интегрированного Дом Мужской моды
- Создается собственное дизайн-бюро и начинается производство на ведущих фабриках Европы и Азии

**2008**
- **Открытие 50-го салона**
- Открытие первого флагманского салона в Москве (ул. Тверская, д. 6)

**2010**
- АСР приобретает долю в Компании
- HENDERSON – официальный модный партнер Федерации хоккея России

**2011**
- Переезд Главного офиса и РЦ Компании в новую штаб-квартиру в БЦ Helios Country

**2012**
- **Открывается 100-й салон HENDERSON**
- Открывается собственный интернет-магазин
- Посол Бренда Илья Ковальчук

**2013**
- HENDERSON - официальный модный партнер Государственного камерного оркестра «Виртуозы Москвы»

**2014**
- Goldman Sachs приобретает долю в Компании
- Посол Бренда Константин Хабенский

**2017**
- Внедрен новый формат флагманских салонов 300 м² +
- Запущена услуга индивидуального пошива - **Su Misura**

**2018**
- Развитие сети за счет **формата флагманских салонов**
- **Омниканальная стратегия развития** сети салонов
- Посол Бренда Гарик Мартиросян

**2020**
- Активная **цифровая трансформация** бизнес-модели Компании
- Сотрудничество с 3 крупнейшими маркетплейсами России

**2021**
- Размещение **дебютного выпуска облигаций** на Московской Бирже
- Выкуп финансового инвестора Goldman Sachs

**2022**
- **Открытие салонов в Армении**
- Запуск мобильного приложения для Клиентов
- Подтверждение рейтинга Компании BBB+

**2023**
- 30-летие Бренда и **открытие Центрального Флагманского салона** в Москве

- **Размещение акций на Московской бирже**

**Реактивное развитие** → **Проактивное развитие**

Внутренняя трансформация

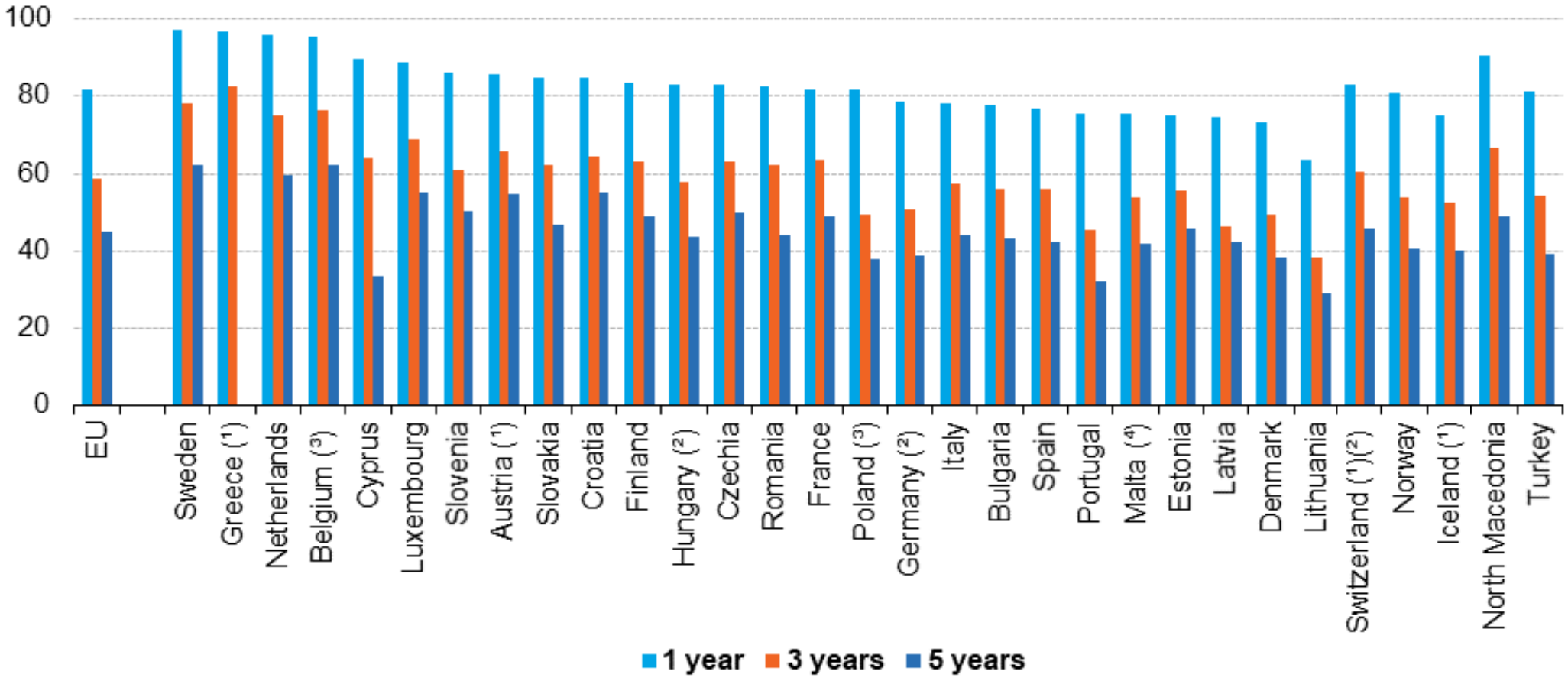
Трансформация в ответ на изменение внешней бизнес-среды

Источник: данные Компании

# Выживаемость новых компаний в Европе

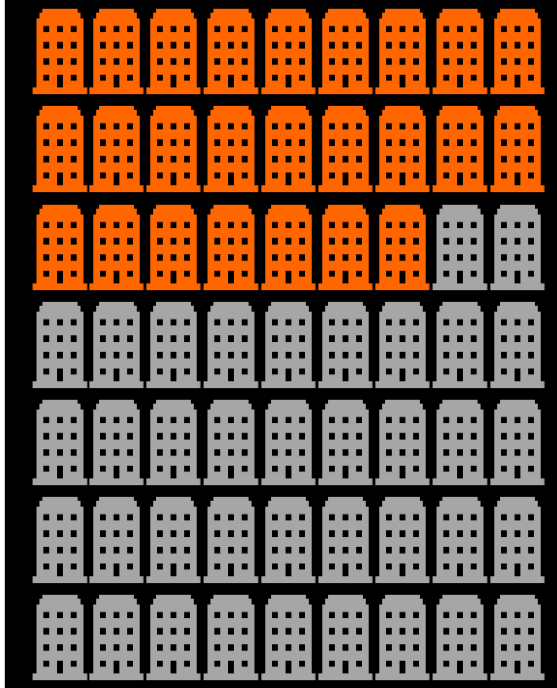
HENDERSON

2019 (%)



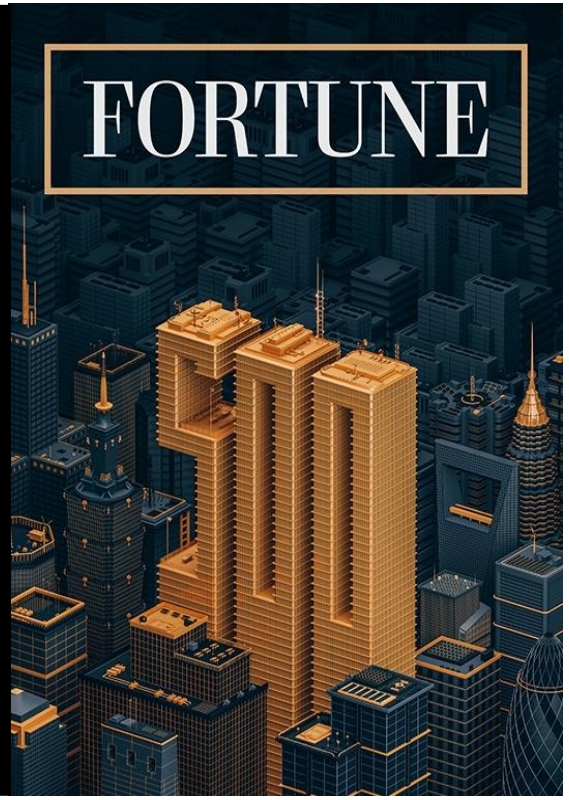

Источник: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Business_demography_statistics

# Недолговечность бизнес-моделей успешных и глобальных компаний



**40%**

СПИСКА FORTUNE 500 ПРЕКРАТИТ СВОЁ СУЩЕСТВОВАНИЕ К 2029



# Сильная корпоративная культура Компании

HENDERSON

**РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ = СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ**

Построение культуры всеобщего обучения и создание процессов по непрерывному совершенствованию и развитию: Философии, Бизнес-процессов , Сотрудников и Партнеров

**СОТРУДНИКИ И ПАРТНЕРЫ**

Сотрудники, которые разделяют философию Компании и способны ее реализовать.
Взаимное уважение и доверие, развитие и совершенствование сотрудников (команды)
Выбор бизнес-партнеров, разделяющих философию Компании, стремящихся к инновациям

**БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ**

Бизнес-процессы, созданные для реализации философии HENDERSON
Бизнес-процессы для эффективного осуществления стратегических целей Компании

**ФИЛОСОФИЯ**

Долгосрочные стратегические цели
МИССИЯ, ВИДЕНИЕ, ЦЕННОСТИ

# Сильная корпоративная культура Компании

HENDERSON

**РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ = СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ**

Построение культуры всеобщего обучения и создание процессов по непрерывному совершенствованию и развитию: Философии, Бизнес-процессов , Сотрудников и Партнеров

**СОТРУДНИКИ И ПАРТНЕРЫ**

Сотрудники, которые разделяют философию Компании и способны ее реализовать.
Взаимное уважение и доверие, развитие и совершенствование сотрудников (команды)
Выбор бизнес-партнеров, разделяющих философию Компании, стремящихся к инновациям

**БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ**

Бизнес-процессы, созданные для реализации философии HENDERSON
Бизнес-процессы для эффективного осуществления стратегических целей Компании

**ФИЛОСОФИЯ**

Долгосрочные стратегические цели
МИССИЯ, ВИДЕНИЕ, ЦЕННОСТИ

# Сильная корпоративная культура Компании

HENDERSON

**РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ = СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ**

Построение культуры всеобщего обучения и создание процессов по непрерывному совершенствованию и развитию: Философии, Бизнес-процессов , Сотрудников и Партнеров

**СОТРУДНИКИ И ПАРТНЕРЫ**

Сотрудники, которые разделяют философию Компании и способны ее реализовать.
Взаимное уважение и доверие, развитие и совершенствование сотрудников (команды)
Выбор бизнес-партнеров, разделяющих философию Компании, стремящихся к инновациям

**БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ**

Бизнес-процессы, созданные для реализации философии HENDERSON
Бизнес-процессы для эффективного осуществления стратегических целей Компании

## Корпоративная культура Компании

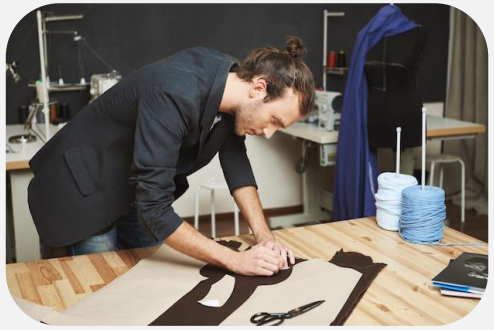
**ФИЛОСОФИЯ**

Долгосрочные стратегические цели
МИССИЯ, ВИДЕНИЕ, ЦЕННОСТИ

# 2. Эффективная бизнес-модель Компании.
## Полный контроль всей цепочки создания стоимости…

HENDERSON

### Дизайн



- Собственное дизайн-бюро
- Сочетание лучших традиций портновского искусства с современными тенденциями мировой моды
- Многолетнее сотрудничество с ведущими производителями тканей и аксессуаров
- **4** Сезонные коллекции - весна, лето, осень, зима

### Производство

- Диверсифицированная база производителей коллекций
- Высокие стандарты производства и контроля качества
- **>100** Производителей из 15 стран Европы, Азии, России
- **>50%** Производителей сотрудничают с Компанией более 7 лет

### Логистика

- Распределительный Центр (РЦ) в собственном управлении
- Концепция салона как РЦ(1)
- Планы по строительству собственного РЦ в 2025 г.
- **>22 тыс. м²** Площадь нового РЦ(2)

*Источник: данные Компании*
*Примечания: (1) В стадии реализации*

# 2. Эффективная бизнес-модель Компании.
## Четкая стратегия развития и создания стоимости

HENDERSON

### Переоткрытия в новых форматах

- Выбор лучших локаций (>90 переоткрытий до 2028 г.)
- Рост площади салонов (до 350-700 м$^2$)
- Рост продаж на салон (до 165-200 млн руб./год)

**Рост эффективности салонов**

01

### Развитие омника-нальной сети

- Развитие электронных каналов продаж
- Опережающий темп роста онлайн-выручки,
- Расширение ассортимента

**Рост масштабов бизнеса**

02

### Рост операционной эффективности

- Цифровизация бизнеса
- Увеличение операционной эффективности
- Открытие нового РЦ площадью >22 тыс. м2 в ‘24-25 гг.

**Рост рентабельности**

03

### Географическая экспансия

- Выход на рынки стран СНГ и дружественных стран
- Развитие модели международного франчайзинга

*Источник: данные Компании*

# 3. Сильная международная команда профессионалов.

## Операционные показатели превосходящие ведущих игроков мирового рынка

| | Динамика продаж 2022/2021 | Рентабельность EBITDA 2022 | EV/EBITDA (на 24/01/2024) |
|---|---|---|---|
| INDITEX | 17,5% | 26,6% | 15,1 |
| LPP | 40,4% | 16,3% | 11,5 |
| H&M | 12,3% | 13,3% | 16,8 |
| LVMH | 23,31% | 34,5% | 14,5 |
| **Среднее** | **16,2%** | **19,4%** | **14,5** |
| HENDERSON | 30% | 39% | 5,1 |

**HENDERSON 2023**

**Рост продаж Г/Г**

**35%**

**Рентабельность EBITDA**

**38%**

HENDERSON

**Трансформация бизнеса – это не цель,**

**а необходимость для постоянного развития Компании.**

***Готов ответить на ваши вопросы!***

***IR@henderson.ru***