




Debiut na rynku NewConnect

22 stycznia 2016 r.



Spis treści

1. Profil działalności – informacje wstępne o Spółce
 2. Zarząd i Rada Nadzorcza
 3. Akcjonariat
 4. Model biznesowy
 5. Otoczenie konkurencyjne
 6. Przewagi konkurencyjne
 7. Strategia
 8. AUXILIA S.A. na rynku kapitałowym
- 



Profil działalności

AUXILIA S.A. specjalizuje się w **obszarze premium** pozyskiwania odszkodowań powypadkowych.

Spółka prowadzi przez wyspecjalizowaną **kancelarię prawną** jedynie **sprawy poważne** (śmierć bądź poważny uszczerbek zdrowia).

Domeną Spółki jest **pozyskiwanie dla klientów najwyższych odszkodowań**, które można uzyskać jedynie na drodze sądowej.





Informacje wstępne – rys historii

13 lat na rynku

2003 r. powstanie marki AUXILIA


2005 r. przekształcenie AUXILIA w Spółkę z o.o., działalność w oparciu o MLM (multi-level-marketing)

2010 r. budowa klasycznej struktury sprzedaży, pierwsze oddziały w kraju, koncentracja na segmencie szkód poważnych

2014 r. umowa inwestycyjna, pozyskanie 2 mln zł na rozwój biznesu

2015 r. przekształcenie w AUXILIA S.A., konsolidacja z kancelarią Lexbridge Groński Adwokaci i Radcowie Prawni sp. k., złożenie wniosku o wprowadzenie akcji AUXILIA S.A. do ASO NewConnect

2016 r. upublicznienie Spółki, debiut na rynku NewConnect



Zarząd – Wiceprezes Zarządu

Krzysztof Górka – Wiceprezes Zarządu Spółki od 18 stycznia 2016 r.

Absolwent i doktorant Katedry Finansów Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wydziału Nauk Ekonomicznych ze specjalizacją Finanse i Rachunkowość Spółek.

Inwestor, koordynator i doradca w ponad 40 transakcjach kapitałowych łącznej wartości ponad 50 mln zł obejmujących przejęcia, wykupy, inwestycje PE i VC, emisje papierów wartościowych i debiuty giełdowe (IPO).

W latach 2013-2014 Prezes Zarządu Blue Oak Advisory Sp. z o.o. - Autoryzowanego Doradcy rynków NewConnect i Catalyst. Na rynku inwestycji kapitałowych i doradztwa transakcyjnego od 2009 r. Wcześniej pracował w Euro Bank S.A. oraz w wydziałach ekonomicznych placówek dyplomatycznych RP w Londynie i Dublinie.

Posiada doświadczenie

w zarządzaniu organizacją, budowaniu strategii rozwoju, reorganizacji i restrukturyzacji, wprowadzaniu programów opcji menedżerskich, wyceny przedsiębiorstw i projektów inwestycyjnych, prowadzenia procesów due diligence, modelowania finansowego, oceny ryzyka kredytowego.



Zarząd – Członek Zarządu


Kamila Barszczewska – Członek Zarządu Spółki od 18 stycznia 2016 r.

Prawnik z dyplomem Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego, absolwentka Wyższej Szkoły Bankowej – dyplom MBA.

W latach 2003-7 pracowała na stanowiskach kierowniczych w Kancelarii Prawnej Raven Krupa & Stańsko Sp.k. i Kancelarii Adwokatów i Radców Prawnych A. Łebek i Wspólnicy Sp.k.

Od 2008 r. związana z Kancelarią Lexbridge Groński Adwokaci i Radcowie Prawni Sp.k. będącą w strukturach Grupy AUXILIA S.A., gdzie odpowiada za:

optymalizację procesów i kosztów działalności operacyjnej, zarządzanie budżetem, opracowywanie i wdrażanie strategii rozwoju, nadzór nad wykonaniem założonych celów finansowych, politykę personalną, zarządzanie podległymi działami.





Rada Nadzorcza

Przewodniczący

Ryszard Sowiński – profesor i wykładowca Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu.
2006-2015 Członek RN PKN Orlen S.A. i WSM S.A.

Wiceprzewodniczący


Marcin Groński – adwokat, komplementariusz i Członek Zarządu kancelarii Lexbridge Groński Adwokaci i Radcowie Prawni sp. k. Większościowy akcjonariusz AUXILIA S.A.

Członkowie

Barbara Gawlikowska-Gierko – radca prawny, partner i Prezes Zarządu w kancelarii Lexbridge Groński Adwokaci i Radcowie Prawni sp. k.

Magdalena Grońska – radca prawny

Przemysław Weremczuk – przedsiębiorca i inwestor



Akcjonariat

Akcjonariusz	Seria akcji	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
Marcin Groński	A, B	2.287.002	3.112.003	50,4922%	58,1203%
Bartosz Boberski	A	564.118	564.118	12,4546%	10,5356%
Marcin Nowicki	C, D, E	447.935	447.935	9,8895%	8,3657%
Free Float*	A, C	1.230.357	1.230.357	27,1637%	22,9784%
Suma	A, B, C, D, E	4.529.412	5.354.413	100,00%	100,00%

**w tym podmiot pełniący funkcję Animatora Rynku, w wyniku realizacji obowiązku, o którym mowa w §7 ust. 4 Regulaminu ASO*

Stan akcjonariatu na dzień 10 grudnia 2015 r.

Różnica w licznie głosów w stosunku do liczby akcji wynika z uprzywilejowania akcji serii B w głosach (2:1).



Model biznesowy premium

Profesjonalizm obsługi – całość procesu dochodzenia odszkodowania prowadzona przez wyspecjalizowaną kancelarię prawną.

Każda sprawa na etapie przyjmowania jest oceniana przez kancelarię prawną, która szacuje na podstawie dokumentacji wartość potencjalnego odszkodowania.

Klasyczna struktura sprzedaży – regularnie wynagradzani, pracujący na umowach o pracę i kontraktach, wysokiej klasy specjaliści, którzy są przeszkoleni do pracy z osobami dotkniętymi tragedią osobistą.

Gwarancja uzyskania odszkodowania

AUXILIA S.A. pobiera wynagrodzenie tylko po uzyskaniu odszkodowania.





Model biznesowy premium oferta i wsparcie

Oferta – umowy

basic • standard • premium • top • wyjątkowe wsparcie • profil

Wsparcie dla klientów

- wykładanie kosztów sądowych, opieki medycznej
- prowadzenie spraw pobocznych
(np. postępowania karnego)
- zaliczki na poczet odszkodowania
- gwarancja uzyskania odszkodowania

Dedykowana obsługa dla klienta na czas trwania umowy

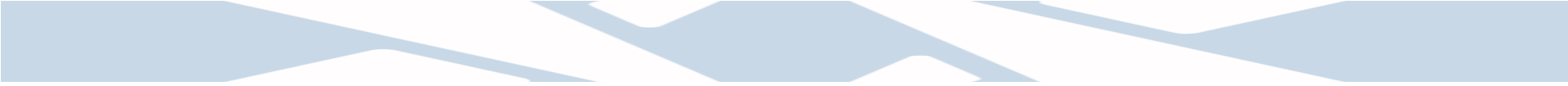


Model biznesowy – prowadzenie sprawy: koszty i przychody w czasie

Średni czas prowadzenia sprawy przez AUXILIA S.A. wynosi 3 lata

- sprawy odszkodowawcze związane ze śmiercią bliskiej osoby – około 1-2 lat
- sprawy odszkodowawcze związane z uszczerbkiem na zdrowiu – około 2-5 lat

Prowadzenie sprawy w czasie: przychody i koszty			
OPIS	Okres przygotowawczy 3-9 m-cy	Postępowanie przedsądowe 12 m-cy +	Postępowanie sądowe
Przychody	Brak	Przychody przedsądowe	Przychody po wygraniu sprawy
Koszty	Wynagrodzenie Doradcy Wynagrodzenie DSO Ryczałt prawny Koszty biura	Wynagrodzenie Doradcy Wynagrodzenie DSO Koszty prawne	Koszty prawne



Model biznesowy – jakość kosztuje

Pozyskanie i uruchomienie sprawy przez AUXILIA S.A. wiąże się z ponoszeniem kosztów

- sprzedaży: pozyskanie sprawy, obsługa – koszty struktur sprzedaży
- sądowych: założenie sprawy odszkodowawczej kosztuje (5% wartości sprawy)
- wsparcia dla klientów: do 15 tys. zł natychmiastowej wypłaty dla poszkodowanego

AUXILIA S.A. pobiera wynagrodzenie wyłącznie po uzyskaniu odszkodowania.





Rynek – czynniki rozwoju

Czynniki rynkowe rozwoju biznesu AUXILIA S.A.

- rynek pozyskiwania odszkodowań jest rozdrobniony i zderegulowany – brak barier wejścia – usługi może świadczyć każdy – niska jakość usług
- wojna cenowa i zmiany prawa dla ubezpieczycieli
- maleje ilość wypadków komunikacyjnych
- rośnie wielkość przyznawanych przez sądy jednostkowych kwot odszkodowań i zadośćuczynień – głównego biznesu Auxilii

Zarząd AUXILIA S.A. przewiduje konsolidację rynku i zmiany w regulacjach prawnych – dla ochrony poszkodowanych.






Otoczenie konkurencyjne

Na całym rynku odszkodowawczym (także szkody rzeczowe, drobne szkody) działa dwóch potentatów – VOTUM S.A. i EUKO S.A.

Na rynku specjalizacji AUXILIA S.A. działają też inne podmioty z branży odszkodowawczej (Centrum Odszkodowań DRB Sp. z o.o. sp. k., Codex Centrum Obsługi Powypadkowej Sp. z o.o. sp. k., Lex – Kancelaria Odszkodowawcza Beata Jarzyna sp. k.), w tym wiele małych, jednoosobowych podmiotów oraz kancelarie prawne;

AUXILIA S.A. ocenia rynek jako bardzo konkurencyjny, przy czym znaczna część działających na nim podmiotów oferuje skromną ofertę przy niskich cenach.

Większość poważnych spraw jest załatwiana polubownie – co gwarantuje przychód oferującym usługi, lecz zaniża wielkość odszkodowań dla poszkodowanych, których świadomość możliwości pozyskania wysokiego odszkodowania rośnie.





Przewagi Konkurencyjne AUXILIA S.A.

- Specjalistyczna kadra sprzedażowa – przeszkolona, pracująca na umowach o pracę i współpracę – stałe zarobki
- Przejrzysta i wieloelementowa oferta – dla usługi na miarę potrzeb poszkodowanych
- Wsparcie dla klientów poza ofertą - dojazdy, specjalistyczna opieka, prowadzenie spraw karnych
- Prowadzenie spraw wyłącznie przez wyspecjalizowaną kancelarię będącą w strukturze Grupy
- Uczciwość w stosunku do klienta – etyczne prowadzenie biznesu, umowy i procedury
- Rosnąca renoma Auxilii SA – polecenia od zadowolonych Klientów

Budowa biznesu premium wpisana w strategię rozwoju przyniesie Grupie AUXILIA stabilną i mocną pozycję w przyszłości, po uregulowaniu i konsolidacji rynku.






Strategia 2015-2020. rozwój sprzedaży

AUXILIA S.A. zakłada rozwój działalności w segmencie premium pozyskiwania odszkodowań z miarą we wzrostach przychodów, zysku netto, wartości portfela spraw sądowych i utrzymaniu wysokiego poziomu rentowności.

Cele będą realizowane przez rozwój sprzedaży

- 9 biur regionalnych docelowo, przy 5 obecnie
 - wzrost zatrudnienia w dziale sprzedaży
 - 9 dyrektorów regionalnych i 70 doradców docelowo, przy 5 dyrektorach i 25 doradcach obecnie
- 




Strategia 2015-2020. wsparcie rozwoju sprzedaży

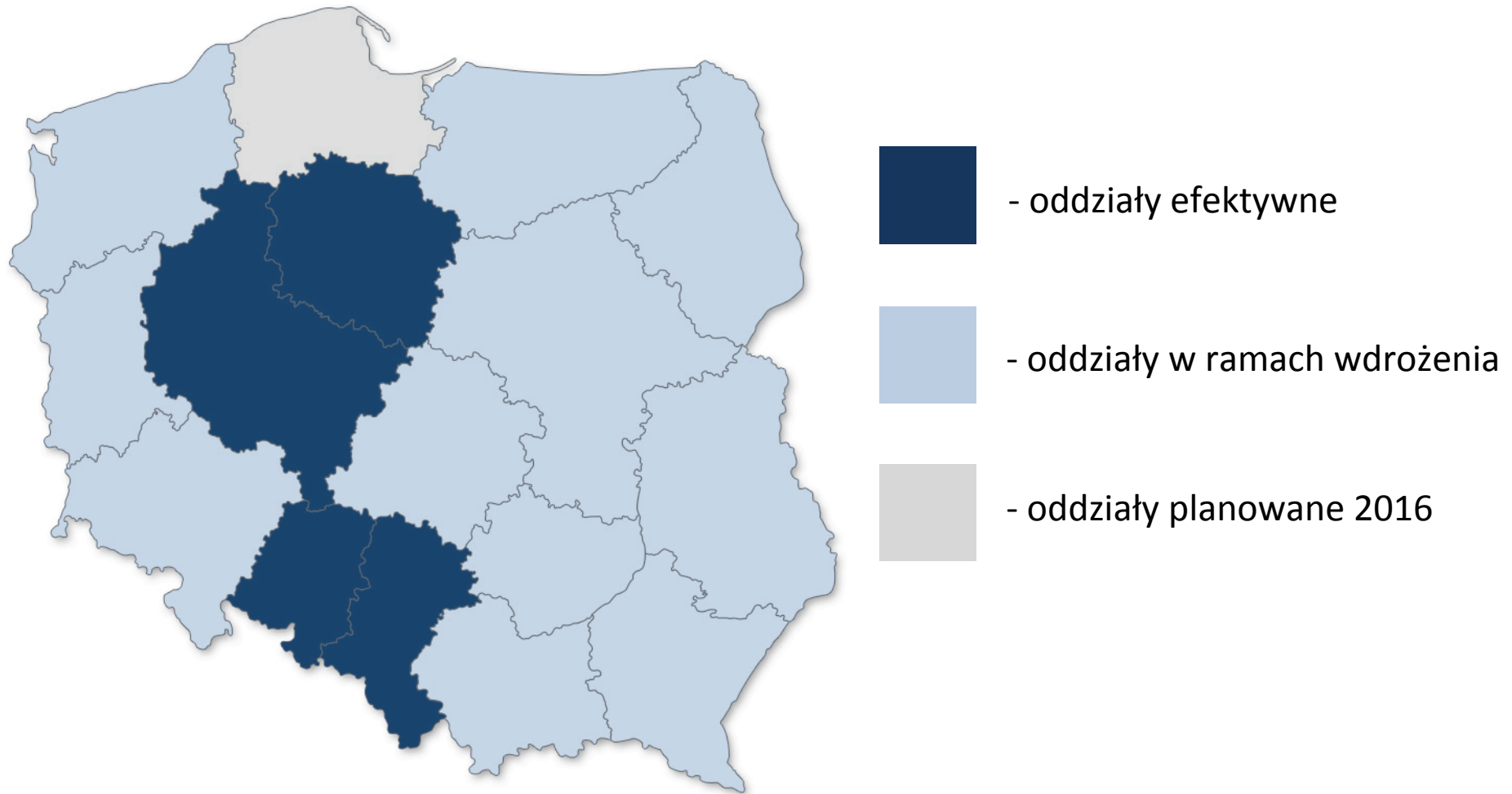
AUXILIA S.A. prowadzi szereg projektów wspierających rozwój sprzedaży

- controlling
- „Zobacz jak pracujemy” - dostęp dla klientów do statusu sprawy online
- NOS – ścieżka kariery i wynagrodzeń dla pracowników i partnerów
- NPRS – wsparcie i coaching pracowników i partnerów
- Interax – rozwój systemu informatycznego – synchronizacja z ICM (system kancelarii prawnej)
- nowa centrala telefoniczna
- ambasadorowie marki
- oferta modułowa
- współpraca z przedsiębiorstwami będącymi źródłami poleceń (zakłady pogrzebowe, placówki szpitalne i rehabilitacyjne)

Organiczny wzrost biznesu wymaga dopływu kapitału. AUXILIA S.A. planuje pozyskiwanie środków z rynku.



Rozbudowa sieci oddziałów AUXILIA S.A.



AUXILIA S.A. – wyniki grupy

Wyniki finansowe w PLN			
OPIS	I-III Q 2014	2014	I-III Q 2015
przychody netto ze sprzedaży	4 657 822	6 554 458	6 210 585
zysk (strata) ze sprzedaży	-380 155	-87 552	624 835
zysk (strata) brutto	-399 854	-201 017	1 270 158
zysk (strata) netto	-399 854	-201 017	998 801
aktywa razem	12 878 646	14 801 855	23 477 502
zobowiązania długoterminowe	97 089	89 773	77 797
zobowiązania krótkoterminowe	3 632 078	3 834 091	3 501 637
kapitał własny	855 911	1 054 748	4 051 021
kapitał zakładowy	385 000	385 000	452 941

WYNIKI I-III Q 2014 r. i 2014 r. – jednostkowe, przed konsolidacją


AUXILIA S.A. na rynku kapitałowym

Źródła kapitału dla utrzymania płynności i rozwoju biznesu

- kredyt kliencki (21 dni na wypłatę odszkodowania z konta Spółki)
- kredyty bankowe (1,3 mln zł)
- emisje akcji (2 mln zł) – umowa inwestycyjna

AUXILIA S.A. akcje w obrocie na rynku NewConnect

Seria akcji	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Udział w liczbie głosów na WZA
A	679.410	15%	12,56%



Debiut NewConnect

cele upublicznienia AUXILIA S.A.


Wzrost świadomości marki

„AUXILIA – razem po najwyższe odszkodowanie”

Możliwość łatwiejszego pozyskiwania kapitału

- instytucje finansowe / inwestor branżowy
- inwestorzy indywidualni


Realizacja warunków umowy inwestycyjnej

- konsolidacja AUXILIA S.A. i Lexbridge Groński Adwokaci i Radcowie Prawni sp.k.
 - umowy lock up dla założycieli Spółki na okres 24 miesięcy od daty debiutu spółki
 - upublicznienie spółki
- 



AUXILIA S.A. w liczbach

5,5 tys.	obsłużonych spraw
700	przeprowadzonych procesów sądowych
83,8%	wygranych spraw w postępowaniu sądowym
1,6 mln zł	najwyższe pozyskane odszkodowanie
205 mln zł	wartość uzyskanych odszkodowań
15 tys. zł	maksymalna kwota natychmiastowej wypłaty wsparcia dla poszkodowanych



Kontakt

Dla mediów:

Katarzyna Kopka

k.kopka@strictminds.com

tel. 797 327 849

AUXILIA S.A.

ul. Zaolziańska 4

53-334 Wrocław

tel. (+48) 71 799 97 60 do 64

fax. (+48) 71 799 97 65

info@auxilia.pl

www.auxilia.pl

