



GOLDRING
CONSULTANT AUTORIZAT

IHUNT TECHNOLOGY IMPORT EXPORT S.A.

Prezentare Emitent

în vederea admiterii la tranzacționare pe piața AeRO-ATS
administrată de Bursa de Valori București S.A.

Nr. înreg. Reg. Com.: J29/330/04.03.2015

CUI: RO34184455

Capital social: 1.410.000 lei

Sediul social: Ploiești, str. Rudului 162, jud. Prahova

Sediul birourilor: Ploiești, West Mall Offices

OBIECTUL DE ACTIVITATE

COD CAEN: 4791 „Comerț cu amănuntul prin intermediul caselor de comenzi sau prin Internet”

ACTIVITATEA Societății: importul din China și comercializarea de telefoane mobile, gadget-uri și accesorii, respectiv produse de tip „smarthome”

MODELUL DE AFACERE

Viziune: IHUNT asigură cât mai multor persoane accesul la telefoane și accesorii cu performanțe ridicate la prețuri accesibile pentru coșul de consum est-european

Misiune: importul și comercializarea, sub marca proprie, pe scară cât mai largă, de telefoane mobile chinezești de ultimă generație și performanțe comparabile cu oferta marilor branduri

Valori: apropiere de consumator, personalizare, performanță, inovare, colaborare, responsabilitate, eficiență, unitate

MODELUL DE AFACERE

Obiectiv strategic: cel mai mare importator direct de telefoane mobile chinezești sub marca proprie, prezente în portofoliile marilor operatori locali (Telekom, Vodafone, Orange, RDS-RCS etc.)

Strategie:

- € Dezvoltare și diversificare portofoliu de produse sub brandul iHUNT
- € Diversificare și optimizare servicii pre și post-vânzare
- € Extinderea segmentului de business B2B prin ofertare customizată de soluții de telecom
- € Pătrunderea pe piețele europene
- € Alinierea la cele mai noi tehnologii pentru experiențe unice

Orizont: 2 ani

Obiective operaționale:

- ✓ Finalizarea și valorificarea proiectului „**marketplace internațional**” – reducerea timpului și procesului de livrare
- ✓ Diversificarea și consolidarea **parteneriatelor româno-chineze**
- ✓ Parteneriate strategice pe **distribuție**

MODELUL DE AFACERE

PIAȚA:

- ❖ **vânzări de telefoane mobile 2019 (est): 2,12 mld euro**
~ 2,5 x vânzări 2010; +12% vânzări 2018 (*Statista*)
- ❖ **importul de telefoane mobile 2017: +97,6% importuri 2007** (*Eurostat*)
- ❖ **Nișa IHUNT: evoluție inelastică în raport cu ciclurile macroeconomice** (coeficient de corelație scăzut între valoarea importurilor de telefoane din China și PIB/locuitor) (*Eurostat*)

Piață matură, costuri de penetrare relativ ridicate, concurență intensă calitate/preț dar cu potențial încă nevalorificat pe segmentul de buget redus și capacitate ridicată de absorbție

Cota de piață IHUNT ~ 1%

Principali competitori: Eboda și Allview

MODELUL DE AFACERE

APROVIZIONARE: Piața furnizorilor atent monitorizată și evaluată de **echipa iHUNT din China.**

Dependență și concentrare redusă

Marketing și promovare: online, influencers. Cheltuieli 2018: 2,53 mil. lei ~ +350% nivel 2017

Impact mediu săptămânal: 4,5 mil. utilizatori Facebook, peste 130.000 followers Instagram, peste 235.000 followers pe Facebook

DISTRIBUȚIE: comerț electronic - marketplace propriu (~70%)

și Carrefour, eMAG.ro, CEL.ro, EVOM AG, MediaGalaxy, Badabum, IT Galaxy, MarketOnline.ro, Domo.ro etc.

marketplace internațional 2019/2020: +30% cifra de afaceri, +20% profit

B2B (parteneriat Telekom, 2018)

La 10.06.2019: 135.200 clienți, din care PJ: ~ 10%

Primii trei clienți (EMAG, Carrefour, Corsar Online) ~ 26% din CA

Primii 10 clienți (distribuitori) ~ 40% din CA

Puncte tari:

- ✓ Conducere vizionară
- ✓ Echipă puternic integrată cu efect sinergic
- ✓ Inovativitate, flexibilitate, capacitate de absorbție a inovării
- ✓ Poziția pe piață – numărul mare de clienți și portofoliu diversificat; popularitate și imagine
- ✓ Capacități de cunoaștere a pieței și de comunicare cu piața
- ✓ Servicii complete pre și post-vânzare
- ✓ proiectul Marketplace International
- ✓ Parteneriate avantajoase și solide cu furnizorii, jucători puternici pe piața chineză
 - ✓ Parteneriat Telekom pe piața internă
 - ✓ Echipă iHunt în Shenzhen, China
 - ✓ Locație avantajoasă

Puncte slabe / provocări:

- Riscul logistic în lanțul aprovizionării
- Sincronizarea oportunităților de pe piața furnizorilor cu cele de pe piața țintă
- Incidențe de service în garanție și a returnuri (în scădere)

Oportunități:

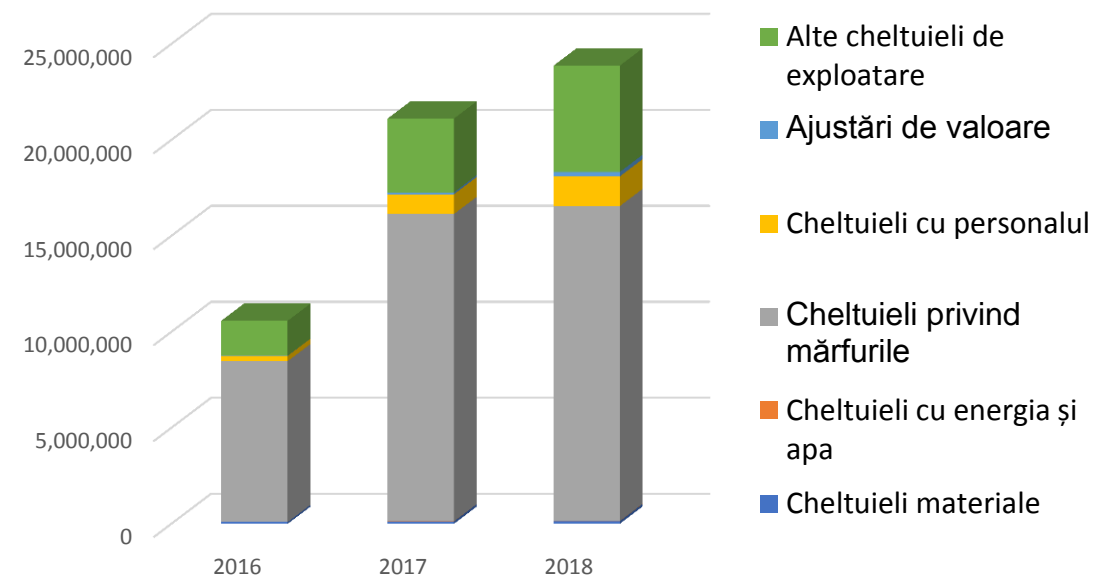
- ✓ Intrarea pe piața de capital, acces la resurse pentru dezvoltarea afacerii
- ✓ Plus de vizibilitate și imagine prin listare
- ✓ Potențial ridicat al absorbției pieței românești pentru oferta iHunt
- ✓ Decelerarea creșterii economice poate atrage clienți noi pentru iHunt, dinspre brandurile de top, precum și clienți business
- ✓ iHunt - nod comercial important pentru piața CCE

Amenințări:

- Criză economică globală, cu impact la nivel de costuri și risc operațional
- Incertitudine geopolitică – impact potențial asupra pieței furnizorilor
- riscuri de situații neprevăzute (meteo ex.) cu impact asupra fluxului financiar și rulajului eficient al stocurilor
 - Risc de politică de comerț exterior – schimbarea regimului vamal
 - Piață de capital fără lichiditate

EVOLUȚIE ACTIVITATE

Denumirea Elementului	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	Variație 2018/2017
Cifra de afaceri netă, din care:	13.115.712	24.058.008	24.681.106	2,59%
Producția vândută	552.563	1.155.030	962.605	-16,66%
Venituri din vânzarea mărfurilor	12.563.149	22.902.978	23.718.501	3,56%
Alte venituri din exploatare	2.212	9.677	199.174	1958,22%
Venituri din exploatare TOTAL	13.117.924	24.067.685	24.880.280	3,38%
Cheltuieli materiale	93.421	128.855	136.145	5,66%
Cheltuieli cu energia și apa	321	6.260	11.707	87,01%
Cheltuieli privind mărfurile	8.381.213	16.005.548	16.401.794	2,48%
Cheltuieli cu personalul	277.965	1.030.434	1.548.215	50,25%
Ajustări de valoare	6.429	96.799	233.012	140,72%
Alte cheltuieli de exploatare	1.817.805	3.846.480	5.537.619	43,97%
Cheltuieli de exploatare Total	10.577.154	21.114.376	23.868.492	13,04%
Rezultat din exploatare	2.540.770	2.953.309	1.011.788	-65,74%
Venituri Financiare - Total	21.977	185.980	207.351	11,49%
Cheltuieli financiare Total	262.086	660.649	647.170	-2,04%
Rezultat financiar	(240.109)	(474.669)	(439.819)	-7,34%
Rezultat brut	2.300.661	2.478.640	571.969	-76,92%
Impozitul pe profit	289.004	336.642	89.630	-73,38%
Rezultatul net	2.011.657	2.141.998	482.339	-77,48%



Indicatori operaționali	2015	2016	2017	2018
Clienți noi	4.531	28.884	57.274	68.914
Număr de vizitatori unici /lună	-	120.000	360.000	750.000
Procent comenzi prin canalele proprii	-	45%	52%	70%
Numărul mediu de comenzi lunar	279	2.191	4.157	5.014
Valoarea medie pe comandă	946,19	617	596,56	542,45
Ponderea brand IHUNT în ofertă	12.5%	30%	65%	80%
Incidențe retur (% comenzi)	11%	8%	7%	6%
Service în garanție (% comenzi)	21%	16%	12%	7%

EVOLUȚIE ACTIVITATE

Indicatori		12.2016	12.2017	12.2018	Valori referință
Indicatori de lichiditate					
Lichiditate curentă	= Active curente / Datorii curente	1,539	1,855	1,22	Recomandat „1,5”
Test Acid	= (Active curente – Stocuri) / Datorii curente	0,128	0,363	0,403	Recomandat „1”
Indicatori privind gradul de îndatorare					
Gradul de îndatorare	= Datorii pe termen lung / Capital permanent	0,001	0,439	0,201	
Gradul de îndatorare generală	= Datorii totale / Active totale	0,5419	0,677	0,743	Recomandat 0,5 Risc ridicat „>0,8”
Indicatori de solvabilitate					
Rata solvabilității globale	= Active totale/ Datorii totale	1,845	1,478	1,347	Recomandat „>1,4”
Indicatori de rentabilitate					
Marja profitului Net	= (profit net din vânzări / Cifra de afaceri) *100	15,3%	8,9%	2%	
Rentabilitatea activelor	= Rezultat net / Active totale	,45,4%	24,9%	6,56%	
Rentabilitatea capitalului	= Rezultat net / Capital permanent	0,984	0,433	0,204	

PERSONAL

Resursa umană	2015	2016	2017	2018
Număr total angajați	4	15	22	25
din care:				
Departament IT	1	2	3	3
Departament TESA		1	2	2
Departament Vanzari	1	5	8	8
Departament Service	1	5	5	5
Departament Relații cu clienții	1	2	4	4

2018: Cheltuieli totale cu personalul 1,55 mil. lei
Salariul brut mediu: +43,7%



GOLDRING
CONSULTANT AUTORIZAT

ACȚIONARIAT

Capital social: 14.100.000 acțiuni x 0,1 lei/acțiune

STROE Cezar Cătălin: 14.029.500 acțiuni = 99,5%

STROE Liviu Corneliu: 70.500 acțiuni = 0,5%

CONDUCEREA SOCIETĂȚII

Consiliul de Administrație:

- **Stroe Cezar-Cătălin**, Președinte, Dir. General
- **Stroe Liviu-Corneliu**, ne-executiv
- **Dumitrescu Corina**, independent

ESTIMĂRI PRIVIND CAPITALIZAREA BURSIERĂ

Metoda Fluxului de numerar actualizat (DCF)

$$EV = NPV - Debt + Cash$$

$EV = \left[\left(\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} \right) + \frac{TV}{(1+r)^n} \right] - Debt + Cash$, unde EV (*equity value*) - valoare capitalizare, Debt – Datorii și echivalente; Cash – disponibilități numerar și echivalente; NPV – valoarea actualizată netă; CF – fluxuri viitoare de numerar; n – numărul de ani n=(1,2,3); TV – valoarea reziduală; r – rata de actualizare

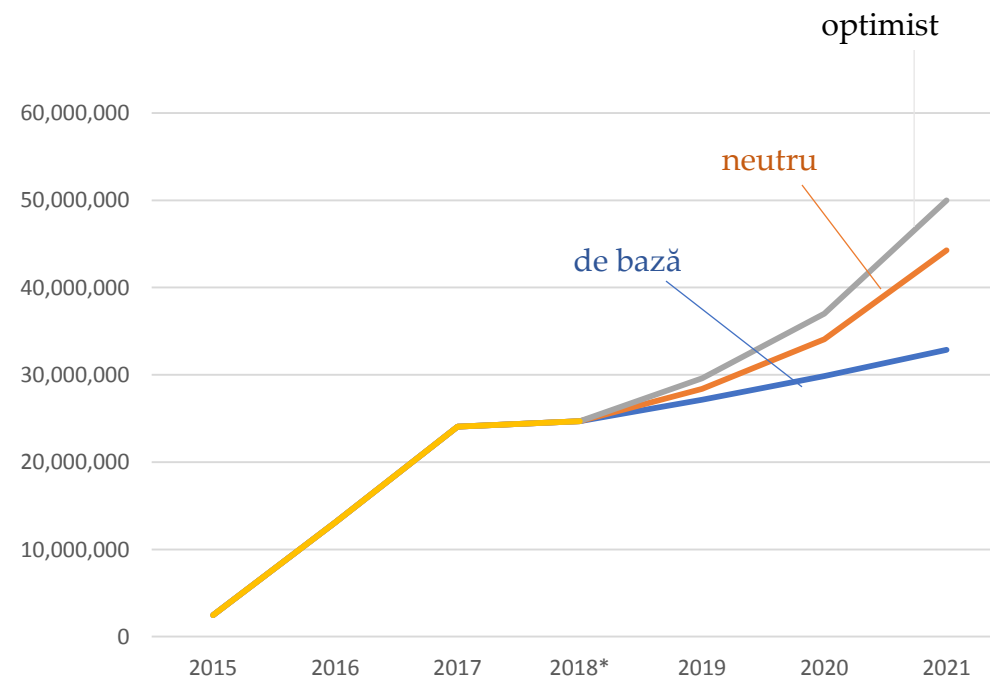
CMPC (r) = RFR + β *EP, unde RFR – rata rentabilității pe piața acțiunilor, β *EP – primă de risc exprimată în funcție de riscul de piață și riscul de țară. În modelul aplicat pentru evaluarea iHunt, prima de risc este apreciată la 9%, rata rentabilității fără risc este 5% pentru 2019, 5,5% pentru 2020 și 6% pentru anul 2021

2019	2020	2021
15,8%	16,3%	16,8%

Premise - rate de creștere anuală	2019	2020	2021	Rată medie de creștere anuală
Scenariul de Bază	15%	20%	25%	20%
Scenariul Neutru	20%	30%	35%	28,3%
Scenariul Optimist	25%	40%	45%	36,7%

ESTIMĂRI PRIVIND CAPITALIZAREA BURSIERĂ

<i>Indicator</i>	<i>Scenariul neutru</i>	<i>Scenariul de bază</i>	<i>Scenariul optimist</i>
<i>Valoare capitalizare (ron) (EV)</i>	18.851.491	12.404.680	26.989.916
<i>Număr de acțiuni</i>	14.100.000	14.100.000	14.100.000
<i>Preț țintă (lei / acțiune) 2018</i>	1,3370	0,8798	1,9142
<i>Valoare contabilă (activ net contabil / număr acțiuni)</i>	0,1342	0,1342	0,1342
<i>Primă față de valoarea contabilă (Preț țintă / valoare contabilă*100)</i>	896%	556%	1326%



ESTIMĂRI PRIVIND CAPITALIZAREA BURSIERĂ

Abordarea prin piață (metoda comparației)

Limitare: nu s-au identificat companii listate rezonabil comparabile cu IHUNT. Prin urmare, termenul de comparație a fost media indicatorilor pentru mari producători de telefoane mobile (Apple, Xiaomi, Samsung, Compugates, JB Hi-Fi, JayMart, PCL, COM7 PCL, HTC), imaginea fiind dar orientativă

Indicator ¹		Scenariul neutru	Scenariul de bază	Scenariul optimist
P / E (2017)	<u>iHunt</u>	8,8	5,79	12,6
	Media <u>peers</u> (industrie)	13,7	13,7	13,7
	Premium(+) / Discount (-)	-35,8%	-57,7%	-8,0%
P / E (2018)	<u>iHunt</u>	39.1	25.72	55.96
	Media <u>peers</u> (industrie)	12,3	12,3	12,3
	Premium(+) / Discount (-)	+217,9%	+109,1%	+355%
P/ BV	<u>iHunt</u>	9.96	6.56	14.26
	Media <u>peers</u> (industrie)	4.9	4.9	4.9
	Premium(+) / Discount (-)	103.27%	33.88%	191.02%
P/ S	<u>iHunt</u>	0.76	0.5	1.09
	Media <u>peers</u> (industrie)	1.2	1.2	1.2
	Premium(+) / Discount (-)	-36.67%	-58.33%	-9.17%
P / EBITDA	<u>iHunt</u>	15.14	9.97	21.68
	Media <u>peers</u> (industrie) ²	9.2	9.2	9.2
	Premium(+) / Discount (-)	64.57%	8.37%	135.65%

IHUNT pe Piața de Capital

Conducerea societății va urmări alinierea la principiile de **Guvernanță Corporativă** agreate și promovate de BVB

Societatea va emite, ca parte a rapoartelor periodice, prognoze privind evoluția principalilor indicatori economico-financiari. **Politica privind prognozele** va fi publicată pe pagina de internet a societății

Politica de dividend va urmări echilibrul între politica investițională și așteptările investitorilor. Intenție: 50% din rezultatul net alocat dividendelor.



G O L D R I N G

CONSULTANT AUTORIZAT

Vă mulțumim pentru atenție!