

ДЕНЬ

Рост и трансформация

ИНВЕСТОРА

Февраль 2024

ПАО «СОФТЛАЙН»

ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ



Настоящий документ содержит информацию о ПАО «Софтлайн» (далее также – «Компания»). Настоящий документ предназначен для содействия в проведении анализа Компании и предоставлен исключительно в информационных целях. Настоящий документ не является проспектом ценных бумаг, решением о выпуске (дополнительном выпуске) ценных бумаг, предложением купить ценные бумаги или какие-либо активы или принять участие в подписке на ценные бумаги, или продать ценные бумаги или какие-либо активы, не является офертой или приглашением делать оферты, не является рекламой ценных бумаг, гарантией или обещанием продажи ценных бумаг или каких-либо активов или проведения размещения ценных бумаг или заключения какого-либо договора, и не должен толковаться в каком-либо из этих качеств.

Настоящий документ не является рекомендацией, в том числе индивидуальной инвестиционной рекомендацией (в значении, определенном в Федеральном законе от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»), в отношении ценных бумаг Компании или любых иных ценных бумаг или любых активов, упомянутых в настоящем документе. Настоящий документ не предназначен для того, чтобы быть основанием для принятия каких-либо инвестиционных решений. Информация, содержащаяся в настоящем документе, предоставлена Компанией и не подвергалась какой-либо независимой проверке. Настоящий документ передается получателям исключительно в информационных целях.

Информация, представленная в настоящем документе, может существенно меняться. Настоящий документ не содержит исчерпывающей информации о Компании или ее подконтрольных компаниях. Компания сохраняет за собой право без объяснения причин в любое время в любом объеме и без какого-либо уведомления изменять любую информацию, содержащуюся в настоящем документе. Передача настоящего документа получателю не влечет возникновения какого-либо обязательства Компании или любой ее подконтрольной компании, в том числе обязательства по изменению или обновлению настоящего документа или по исправлению любых обнаруженных содержащихся в нем неточностей. Передача, распространение или публикация настоящего документа не влечет за собой каких-либо обязательств со стороны Компании по осуществлению каких-либо сделок. Компания, любые иные лица, входящие с Компанией в группу лиц, их аффилированные или иным образом связанные с ними лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не принимают никакой ответственности ни за какие убытки, прямые или косвенные, возникшие в результате использования настоящего документа или информации, содержащейся в настоящем документе.

Любая информация о планах и любых будущих событиях, содержащаяся в настоящем документе, является неопределенной и может существенно отличаться от фактов и событий, которые наступят в будущем в действительности. Лицо, получившее настоящий документ, считается предупрежденным о том, что ничто в настоящем документе не является гарантией, заверением, обещанием или обязательством относительно будущих событий и фактов, и что любые будущие реальные результаты, события и факты могут существенно отличаться от информации, указанной в настоящем документе. Компания, любые иные лица, входящие с Компанией в группу лиц, их аффилированные или иным образом связанные с ними лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не дают никаких гарантий, заверений, обещаний или обязательств относительно наступления, достоверности, исполнимости или достижимости таких планов или любых будущих событий или фактов.

Получение настоящего документа или любой содержащейся в нем информации в отдельных юрисдикциях может быть ограничено законом или подзаконным регулированием либо запрещено. Настоящий документ не предназначен для передачи и использования любыми лицами в юрисдикциях, в которых настоящий документ, какая-либо указанная в нем информация, ее передача или получение могут быть признаны незаконными. Лицо, получившее настоящий документ, считается проинформированным относительно необходимости соблюдения соответствующих ограничений. Лицо, получившее настоящий документ, считается проинформированным относительно необходимости соблюдения всех указанных выше условий.

Лицо, получившее настоящий документ, самым фактом получения настоящего документа безусловно соглашается следовать всем указанным выше условиям.

МЫ НА СВЯЗИ!



Задать вопрос

ir@softline.ru



Инвесторам



Социальные
сети

 Тинькофф Пульс



 Telegram



 Smart-lab



 Профит



ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ. УСПЕШНАЯ. ЭФФЕКТИВНАЯ.



01


СОФТЛАЙН – ЛИДЕР ИТ В РОССИИ




ВЛАДИМИР ЛАВРОВ
CEO

ВАЖНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ В 2023 ГОДУ



 Обмен
> 14 млн ГДР (82%)

 Рост валовой прибыли
в **2** раза
в 2023 г.

 Выпуск облигаций
6 млрд руб. (12,4% купон)

 **5** M&A сделок
в 2023 г.

1 M&A сделка
в 2024 г.

 **IPO и SPO**
на Московской Бирже

 **LTI** программы

ЛИДЕРСТВО НА ОСНОВЕ ЭФФЕКТИВНОЙ МОДЕЛИ С МОЩНЫМ СЕТЕВЫМ ЭФФЕКТОМ



30+ лет

в центре цифровой трансформации

Лидер

в области информационных и коммуникационных технологий⁽¹⁾

8,5 тыс.

высококвалифицированных специалистов⁽²⁾

ИТ-производители

Эффективные продажи



> 5 тыс.

ведущих ИТ-производителей

50%

доля рекуррентных продаж



Клиенты



Единое окно для ИТ-задач любого масштаба, сложности и географии

~ 100 тыс.

уникальных B2B-клиентов в крупной и диверсифицированной базе⁽³⁾

~ 2,4 млн

уникальных B2C-клиентов⁽⁴⁾

Собственные продукты

наиболее востребованные клиентами продукты и решения



Собственные услуги

ИТ-услуги и сервисы, покрывающие весь спектр потребностей клиентов

Источник: данные Компании (данные отображены на конец 2022 года, если не указано иное)

Примечание: (1) В 2022 г. согласно рейтингу RAEX по выручке от деятельности в области информационных и коммуникационных технологий; (2) По состоянию на 31 декабря 2023 г.;

(3) Уникальных клиентов в CRM системе за 2020-2022 гг. (4) Уникальных клиентов в период 2020-2022 гг.

УНИКАЛЬНАЯ СИСТЕМА ПРОДАЖ, УЧИТЫВАЮЩАЯ СПЕЦИФИКУ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С РАЗЛИЧНЫМИ КАТЕГОРИЯМИ КЛИЕНТОВ



~100 тыс.
клиентов⁽¹⁾



Customer lifecycle management



Методология Miller Heiman



100 Менеджеров по развитию бизнеса



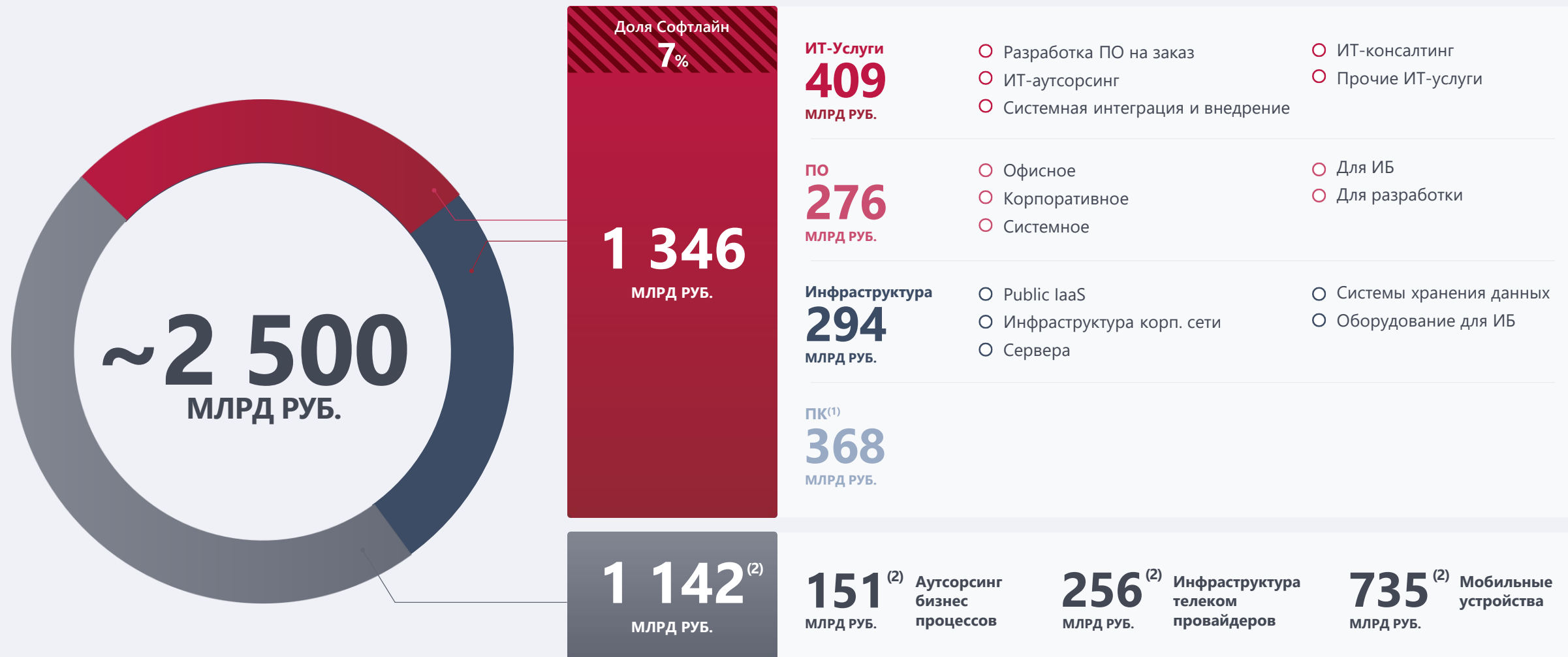
1 тыс. Тендеров в месяц

СОФТЛАЙН ОПЕРИРУЕТ НА КРУПНОМ И ФРАГМЕНТИРОВАННОМ РЫНКЕ



Российский ИТ-рынок в 2022 г.

■ Целевые клиенты – B2B, B2G ■ B2C ■ Прочие сегменты



Источник: индустриальный отчет компании Б1

Примечания: (1) Включая планшеты, ноутбуки, настольные ПК, (2) Данные за 2021 год

РОССИЙСКИЙ ИТ-РЫНОК ПОКАЗАЛ УСТОЙЧИВОСТЬ К ВНЕШНИМ ШОКАМ 2022 ГОДА И ПРОДОЛЖИТ СТРЕМИТЕЛЬНЫЙ РОСТ



Ключевые факторы роста рынка



Благоприятные макроэкономические условия



Развитие экосистемы отечественных решений



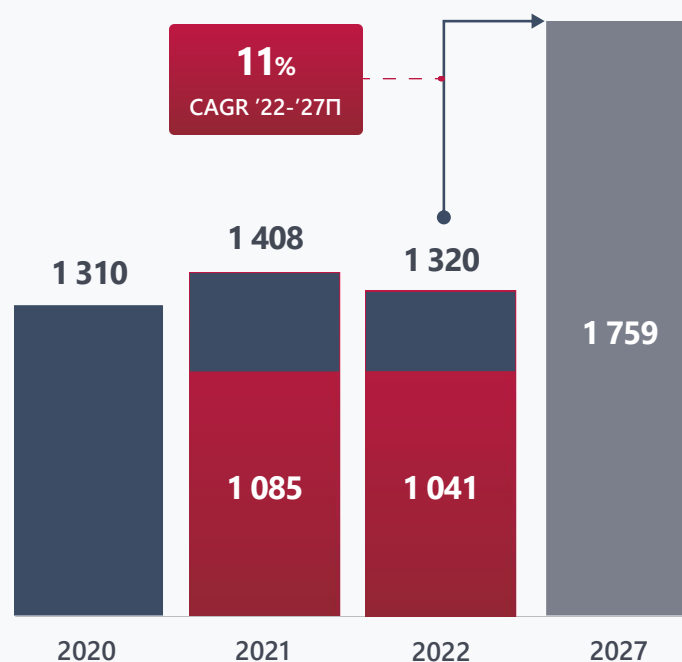
Программы цифровизации и импортозамещения для B2G и системообразующих предприятий



Развитие секторов информационной безопасности, облачных продуктов на базе новых платформ

Прогноз объема целевых сегментов (B2B, B2G) российского ИТ-рынка, млрд руб.

■ Сегменты B2B и B2G
■ Прочие сегменты



Структура российского ИТ-рынка, %

■ Иностранные производители
■ Отечественные производители



СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ



Развитие рынка РФ

- Усиление позиций в качестве центра компетенций по работе с крупнейшими клиентами
- Развитие продуктов российских ИТ-производителей
- Замещение иностранных ИТ-производителей и дистрибуторов



Развитие собственного портфеля

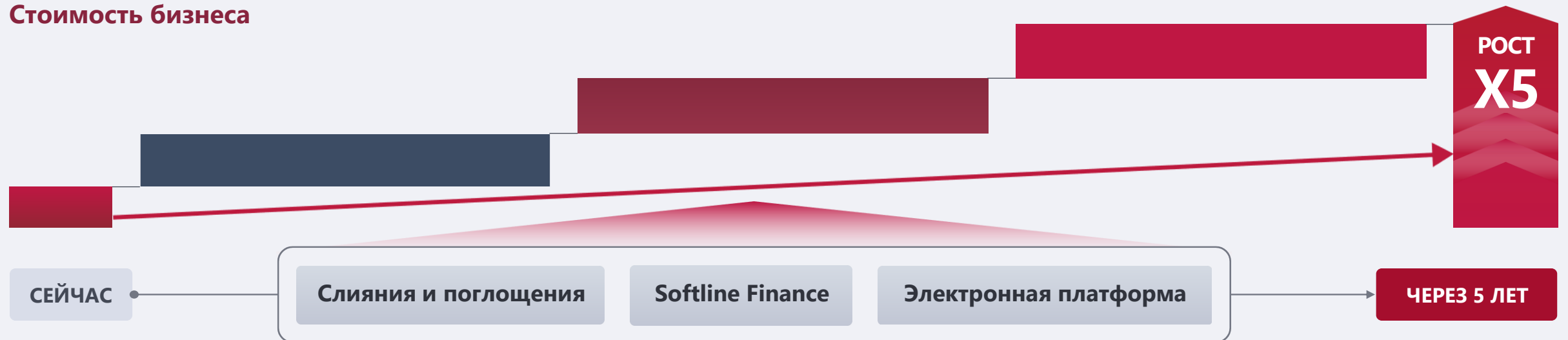
- Производство своего программного и аппаратного обеспечения
- Собственные сервисы
- Собственное облако – локальное и глобальное
- Информационная безопасность
- Умные вертикальные решения



Международная экспансия

- Продажа решений Софтлайн и российских ИТ-производителей в дружественные страны
- Вывод иностранных продуктов на рынок РФ

Стоимость бизнеса



ИНИЦИАТИВЫ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ



01

Трансформация и развитие рынка

- Расширение собственной экспертизы в разных направлениях бизнеса
- Продвижение многолетних и мультивендорных контрактов, увеличение доли SEA (Softline Enterprise Agreement) и доли Софтлайна в РПО

02

Развитие собственных продуктов и услуг

- Инвестирование в узнаваемость бренда
- Активация кросс-продаж внутри различных бизнесов Группы
- Развитие собственных ЦОД и создание собственной облачной платформы

03

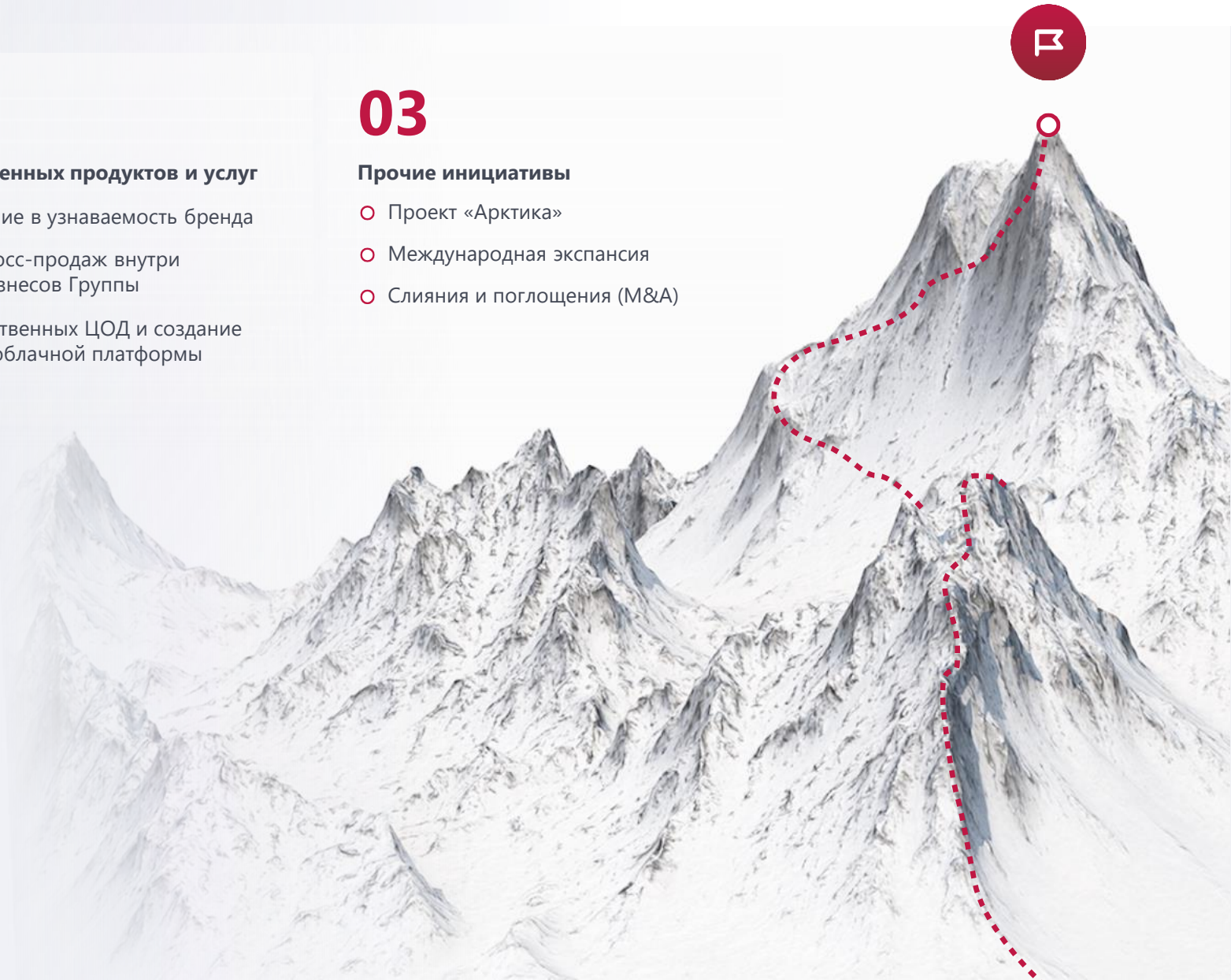
Прочие инициативы

- Проект «Арктика»
- Международная экспансия
- Слияния и поглощения (M&A)

04

Персонал и контроль расходов

- Сокращение расходов на бэк-офис
- Заключение нового контракта TSA и планируемый выход из него с апреля 2024 года
- Оптимизация учета маржи в мотивации сотрудников
- Развитие LTI/LTPP программ мотивации сотрудников
- Снижение текучести кадров, фокус на развитие HR-бренда компании





Задать вопрос

ir@softline.ru



ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ. УСПЕШНАЯ. ЭФФЕКТИВНАЯ.



02

СОФТЛАЙН РЕШЕНИЯ



ОЛЬГА КОЗЛОВА

Директор по корпоративным продажам

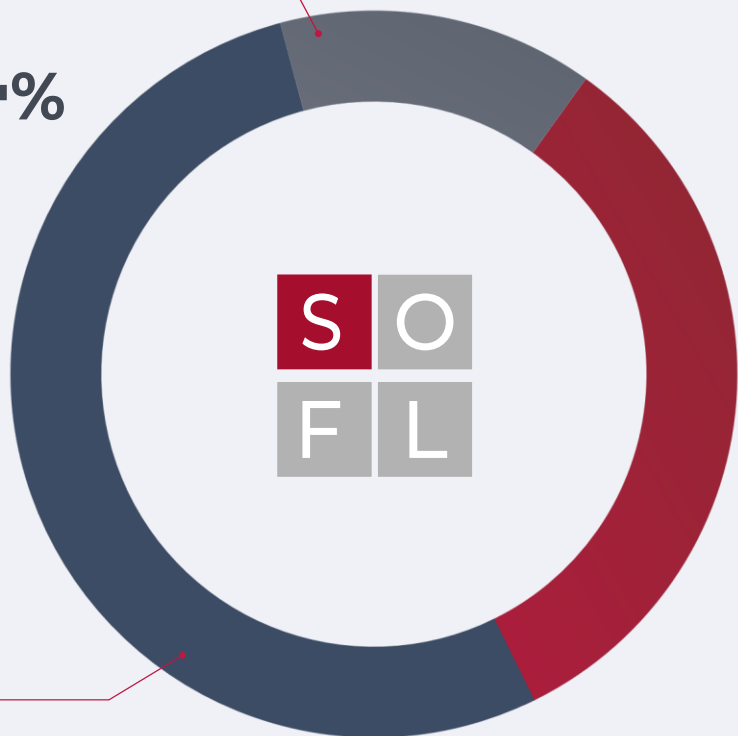
РЕШЕНИЕ И ПАРТНЕР №1 ДЛЯ КЛИЕНТОВ И ИТ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



Распределение валовой прибыли по итогам 2023 г.

Собственные
продукты

14%



Услуги

54%

Партнерские решения

32%



Выстроенная и высокоэффективная «машина» продаж, охватывающая все сегменты и группы клиентов



Трансформация модели бизнеса под новые реалии рынка



Предоставление рынку стека импортонезависимых технологий



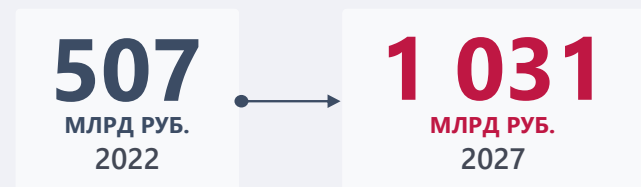
Уникальное ценностное предложение для ИТ-производителей

ДВУКРАТНЫЙ РОСТ РЫНКА ЗА 5 ЛЕТ



Динамика рынка, млрд руб.

■ 2022 г. ■ Рост 2022–2027 гг.



Оборудование ИТ
инфраструктуры

209

153

IaaS

38

103

ПК

99

45

ПО¹

85

156

Решения ИБ

76

68

CAGR
> 15%

11%

20%

8%

23%

14%

Возможности и вызовы

- Рост сегмента благодаря замещению международных поставщиков и регуляторным требованиям
- Способность выстроить новую систему партнерств и поставщиков, в т. ч. с Cloud вендорами и вендорами новых технологических платформ (AI, low/no code платформы)
- Увеличение объема рынков IaaS, ПО и решений ИБ, ИТ-инфраструктуры

Примечание: (1) Системное ПО, ПО для цифрового рабочего места и повышения производительности, ПО для создания приложений

Источник: индустриальный отчет компании Б1

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ И ИНИЦИАТИВЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ



01

Расширение охвата продаж

- Продвижение многолетних и мультивендорных контрактов
- Рост оборота в сегменте гос. сектора
- Рост оборота в сегменте топ-500 компаний
- Холдинговая модель - организация работы с крупными холдингами по продажам отечественных технологий

02

Допродажи и продажи на базе глубокой клиентской аналитики

- Аналитика и маркетинг
- Активизация допродаж

03

Выстраивание кросс-продаж на уровне ГК Softline

- Синергия экспертиз
- Совместный маркетинг – комплексные предложения
- Совместные продукты и проекты

04

Расширение продуктового предложения

- Разработка новых современных решений в Софтлайн Cloud
- Расширение базы вендоров
- Развитие стратегических отношений с приоритетными вендорами

05

Цифровизация и интеграция цифровых решений

- Трансформация бизнеса за счет автоматизации процессов
- Интеграция цифрового маркетплейса Store.Softline.ru и SMB Store

06

Расширение рынков сбыта в рамках стратегии международной экспансии

- Актуализация портфеля решений (собственного и вендорского) и локальная отработка гипотез
- Формирование клиентской базы и пайплайна для дальнейшего развития продаж
- Реализация G2M-стратегии по каждому региону



ИСТОРИЯ УСПЕХА



Помощь одному из крупнейших банков с импортозамещением информационных систем

- Переход на российскую ОС



- Трехлетнее соглашение с возможностью расширения

> 100 млн руб.

составит годовой оборот сделки

Поставка одному из крупнейших ритейлеров с закупкой ПК Инферит (>20 тыс. шт.)

- Обновление оборудования



> 240 млн руб.

совокупный оборот сделки

Помощь одному из крупнейших банков со стартом перехода с иностранной СУБД на отечественную

- Переход на российскую СУБД



> 142 млн руб.

совокупный оборот сделки

Помощь одному из крупнейших транспортно-логистических холдингов с переходом на российское ПО и сделать это единой поставкой

- Переход на российскую ОС



- Обновление оборудования



- Техническая поддержка ОС в течение 12 месяцев на срок интеграции нового оборудования в текущую инфраструктуру

> 340 млн руб.

совокупный оборот сделки

Softline Enterprise Agreement (SEA)

Адаптированное пакетированное предложение Софтлайн, позволяющее заместить экосистему приложений Microsoft

> 450 млн руб.

оборот в 2023 году



Задать вопрос

ir@softline.ru



ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ. УСПЕШНАЯ. ЭФФЕКТИВНАЯ.



03

УСЛУГИ



ОЛЕГ ТРЕМЗИН
Директор по сервисам

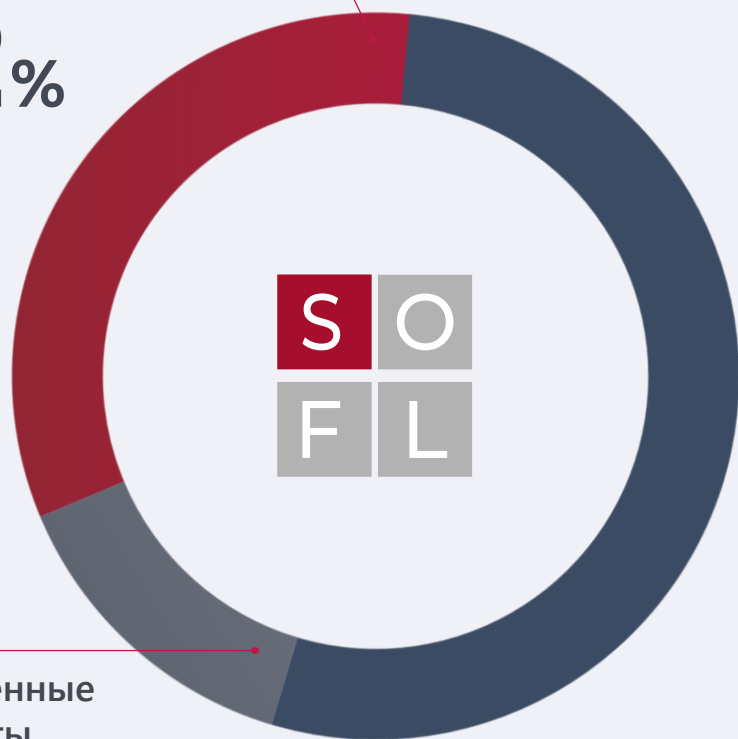
ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ КЛИЕНТОВ И ИТ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



Распределение валовой прибыли по итогам 2023 г.

Сторонние решения

32%



Собственные продукты

14%

Услуги

54%



Полный охват всех наиболее востребованных областей цифровой трансформации



«Связующее звено» в экосистеме клиента, обеспечивающее слаженную и бесперебойную работу ПО и аппаратного обеспечения



Возможность для ИТ-производителей сосредоточиться на разработке и развитии своих продуктов за счет полного покрытия потребностей клиентов



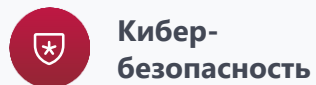
Стабильный и прибыльный рост сегмента за счет дополнительных и перекрестных продаж высокорентабельных услуг

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ И СЕРВИСОВ



Центры компетенций в наиболее востребованных областях цифровой трансформации

Центры компетенций



Кибер-безопасность

Обширный портфель услуг, сервисов, знаний и технологий

> 3 000

РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ



Облачные услуги и сервисы

Трансформация с использованием облачных технологий

> 500

РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ



Цифровая ИТ-инфраструктура

Модернизация ИТ-инфраструктуры и услуги по цифровой трансформации

> 1 200

РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ



Аутсорсинг и техподдержка

Широкий спектр аутсорсинговых проектов и круглосуточная техподдержка

> 300

РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ



САПР и ГИС

Комплексные BIM\PLM\GIS решения и сервисы

> 200

РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ

Услуги и сервисы по заказной разработке

Разработка и модернизация приложений



Глубокая отраслевая экспертиза

- Финтех
- Телекоммуникации
- Медиа
- Коммунальные услуги
- Розничная торговля
- Энергетика

> 3 500

ИТ-СПЕЦИАЛИСТОВ

> 5 000

РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ

Финансовые решения

Софтлайн Finance



Широкий комплекс решений

- Рассрочка
- Лизинг
- Факторинг

3,9 млрд руб.

СУММА ПРОФИНАНСИРОВАННЫХ СДЕЛОК С 2019 г.

> 620

РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ

Обучение и тренинги



Корпоративное обучение сотрудников в сфере бизнеса и ИТ

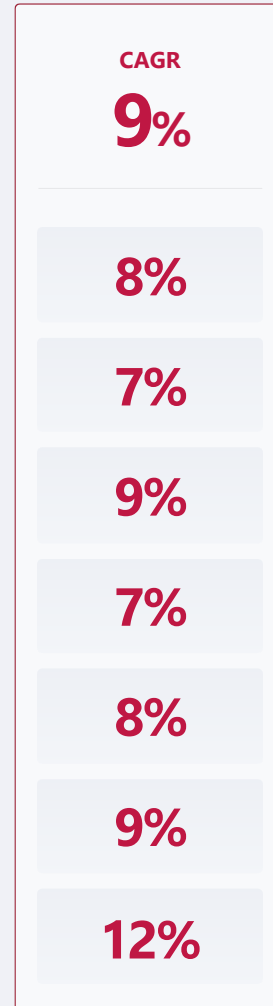
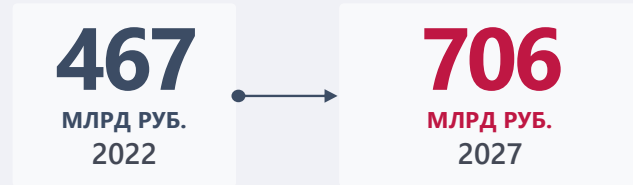
> 400

РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ

РОСТ РЫНКА УСЛУГ НА >50% К 2027 ГОДУ

Динамика рынка, млрд руб.

■ 2022 г. ■ Рост 2022-2027 гг.



Услуги – важный источник дополнительных рекуррентных доходов и выстраивания устойчивой value-added позиции в системе продаж

Ключевые драйверы роста

- Услуги технической поддержки решений международных вендоров
- Услуги по заказной разработке
- Услуги в области новых технологий
- Внедрение российских решений
- Управляемые услуги ИБ
- Управление мультиоблачной гибридной инфраструктурой
- Поддержка и управление open source решениями

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ И ИНИЦИАТИВЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ



01

Развитие услуг по тех. поддержке и аутсорсингу

Расширение центров экспертизы по технической поддержке (2024-2025 годы)

02

Расширение услуг по ИТ-консалтингу и приобретение новых компетенций

- Усиление экспертизы по инженерному направлению (ЦОДы)
- Усиление практики 1С
- Запуск продаж SL Universe
- Запуск интеграторской практики по собственным продуктам

Цитрос



БОСС

Преферентум

SOICA

POLY//ATICA

ROBOVOICE

03

Развитие ИТ-обучения

Фокус на новые технологии, ландшафт вендоров и гибридные форматы обучения

04

Экосистема Софтлайн

- Кросс-продажи с другими БЕ ГК Софтлайн (Bell Integrator, Борлас, Девелоника, АКБ «Барьер»)
- Разработка новых современных решений в Облако Софтлайн (Kubernetes, Объектное хранилище S3, ML&AI, Управление БД, IoT, Сервисы вокруг 1С)

05

Укрепление компетенций в сегменте заказной разработки



ИСТОРИЯ УСПЕХА – ПРОЕКТЫ 2023 ГОДА



> 1 000 проектов

успешно выполнены в 2023 г.

Инфраструктурные
сервисы

> 305
новых проектов

Информационная
безопасность

> 250
новых проектов

Образование
и транспорт

> 95
новых проектов

Бизнес-консалтинг

> 70

новых проектов

 **БАЛТИКА**
пивоваренная компания

 **детский мир**

САПР и ГИС. Комплексные BIM\PLM\GIS
решения и сервисы.

> 30

новых проектов

 **АУ**
АРХИТЕКТУРНО-ПРОЕКТИВНОЕ БЮРО

 **КАЗЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ГОРАДА МОСКВЫ УПРАВЛЕНИЕ ГРАЖДАНСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**

 **GERMES GROUP**

 **ЕвроХим**
ИНТЕГРАЦИОННО-ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ

 **ТРАНСЮЖСТРОЙ**
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК

Техническая поддержка

> 100

новых проектов

MODIS

Бизнес-решения

> 80

новых проектов

 **ОЧАКОВО**
НАТУРАЛЬНЫЕ НАПИТКИ

 **ХЛЕБПРОМ**

 **ППР**

 **Binnopharm group**

 **евразия ассистанс**
* помощь в любой ситуации

Облако Софтлайн

> 70

НОВЫХ КЛИЕНТОВ

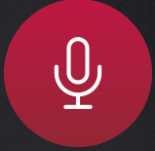
ТОЧНО

АСГ
group

 **ZEATEK**
ГОРНОПРОМЫШЛЕННЫЙ ХОЛДИНГ

 **KONSU** 3 YEARS

 **росводоканал**



Задать вопрос

ir@softline.ru



ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ. УСПЕШНАЯ. ЭФФЕКТИВНАЯ.



УСЛУГИ

ГК БЭЛЛ ИНТЕГРАТОР

ЮРИЙ ЛАТИН
Генеральный директор

BELL INTEGRATOR – РАЗРАБОТЧИК ПО НА ЗАКАЗ



Компания предоставляет технологические услуги
и инновационные сервисы

20 лет

в ИТ-бизнесе

> 2 600

сотрудников

> 1000

успешных проектов

в ИТ-бизнесе

7

представительств

в России и Беларуси



ПРОДУКТЫ ГРУППЫ ОХВАТЫВАЮТ ПОЛНЫЙ ЦИКЛ УСЛУГ



ИТ-консалтинг

Информационные системы (ИС)

- Интеграция и поддержка новых ИС

ИТ-инфраструктура

- Оценка актуального состояния
- Рекомендации для повышения эффективности работы

Разработка ПО

- ПО на заказ
- Базы данных
- Мобильные приложения
- Решения Big Data
- Пользовательский интерфейс приложений
- Перевод унаследованных решений на новые технологические платформы
- Разработка и аудит архитектурных решений
- Реверс-инжиниринг информационных систем

ИТ-сопровождение

Поддержка бизнес-приложений

- Обеспечение бесперебойной работы
- Помощь в добавлении новой функциональности
- Устранение дефектов и недоработок

Аутсорсинг службы технической поддержки

- Регистрация инцидентов
- Решение проблем пользователей критически-важных систем
- Исправление ошибок на уровне кода

Тестирование

- Полный аутсорсинг QA и создание центров обеспечения качеством
- Создание методологии и регламента тестирования
- Автоматизация тестирования
- Управление тестовыми контурами

Виды тестирования:

- Функциональное
- Интеграционное
- Регрессионное
- Usability
- Нагрузочное

КОМПЕТЕНЦИИ В ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СТЕКАХ



Source control management

- GitFlic
- GitLab
- BitBucket
- GitHub

Databases

- PostgreSQL
- Redis
- ClickHouse
- MongoDB
- Oracle
- MSSQL
- Cassandra

Documentation

- Atlassian Confluence

Frontend lang

- JavaScript / TypeScript

Artifact control Management

- Sonatype Nexus
- JFrog Artefactory

Security

- SonarQube
- Fortify SCA
- HashiCorp Vault

Configuration

- Ansible
- Chief
- Puppet

Monitoring

- Elasticsearch + Logstash + Kibana
- Prometheus + Grafana
- Splunk
- Zabbix

Frontend tools and frameworks

- React / Vue.js / Angular
- Redux / Mobix
- Material UI / Ant
- Webpack

Backend lang

- Go
- Java / Kotlin
- C#

Backend tools and frameworks

- Gin-gonic
- Spring / Spring boot / Spring Cloud
- .NET

Task tracking

- Atlassian Jira
- Trello

Containers

- Docker
- Kubernetes / OpenShift
- Helm

Continuous CI/CD

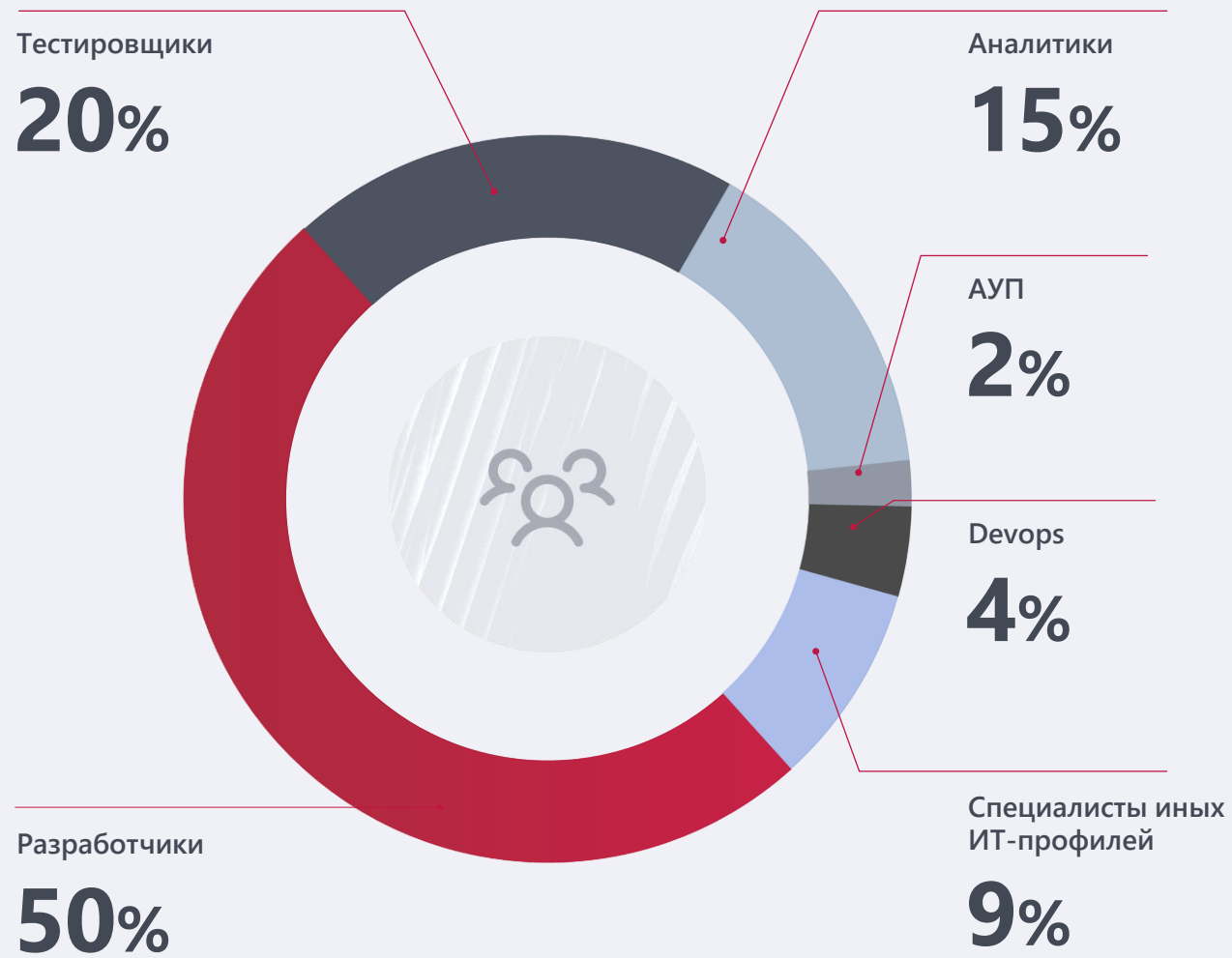
- GitLab CI
- TeamCity
- Jenkins
- Bamboo

Message brokers

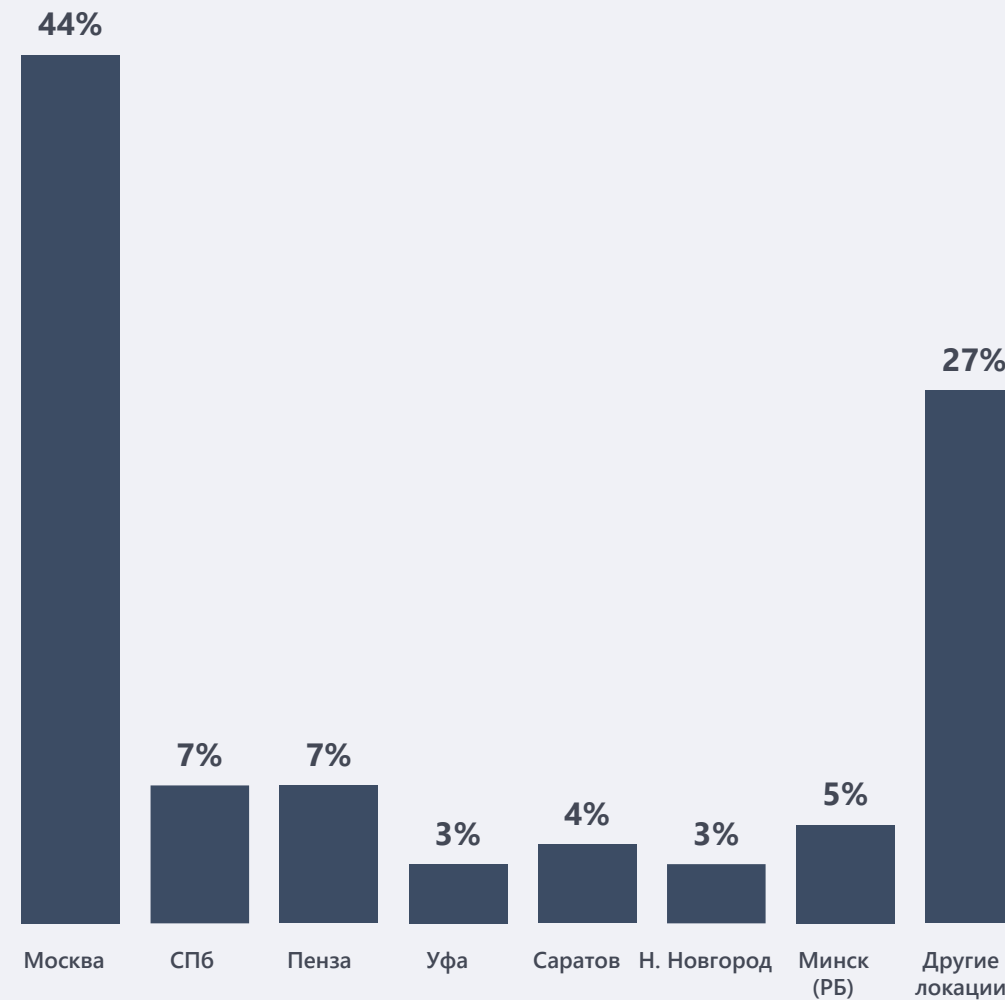
- Apache Kafka
- RebbitMQ

ЛЮДИ

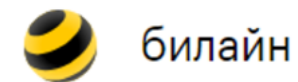
Компетенции



География сотрудников



ОСНОВНЫЕ ЗАКАЗЧИКИ



ИНИЦИАТИВЫ ПО БИЗНЕС-НАПРАВЛЕНИЮ



01

Диверсификация по отраслям

- Телеком
- Ритейл
- Промышленность
- Государственный сектор

02

Расширение присутствия в регионах

- Санкт-Петербург
- Другие регионы



ИСТОРИЯ УСПЕХА – ПРОЕКТЫ 2023



Клиент для работы с финансовыми рынками

- Разработка 2023 года, уже запущенная в нескольких странах
- Наличие бэк-офиса управления пользовательским контентом

Системы для анализа качества смазочных материалов в двигателях

- Предсказание сроков потери эксплуатационных характеристик, выявление причин деградации материалов
- Разработка и внедрение в систему эффективных моделей ИИ

Цифровые помощники

- Текстовые и аудио боты с использованием ИИ

Медиаплатформа для интеллектуального анализа контента радиовещания

- Отслеживание соблюдения тайминга и содержимого выдаваемой в эфир информации, оперативное выявление ошибок в эфире радиостанций

>300 столичных и региональных радиостанций уже анализирует платформа

Импортозамещение

- Перенос логики и данных крупнейшего игрока фин.сектора на импортозамещаемый стек

**2 млн строк кода
10 ТБ данных**

- Разработан ряд самостоятельных продуктов, автоматизирующих миграцию отдельных компонентов системы

Собственные продукты

Bell.Autocode

- Анализ текстовой постановки на тестирование
- Генерация кода по предустановленным параметрам на основании выделенных бизнес-сущностей
- Автоматическая генерация скриптов развертывания для проекта
- Автоматическое покрытие кода автотестами
- Автоматизация миграции кода с одного языка программирования на другой

Bell.Testado

- Анализ текстовой постановки на тестирование
- Генерация исходного кода различных видов тестов
- Автоматизация запуска сгенерированных тестов и фиксации ошибок их исполнения

Bell.WAF

- Использование инновационных технологий и глобальной аналитики
- Непрерывная проактивная защита веб-приложений от всех возможных атак

Bell.Graham

- Автоматизация, оптимизация и упрощение создания корпоративных решений
- Консолидация опыта множества реализованных проектов на принципах микросервисной архитектуры

Идет внедрение системы у нескольких клиентов



Задать вопрос

ir@softline.ru



ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ. УСПЕШНАЯ. ЭФФЕКТИВНАЯ.



04

СОБСТВЕННЫЕ ПРОДУКТЫ



СВЕТЛАНА ИЛЬЧЕВА
Директор по инновационным проектам

ТАГИР ЯППАРОВ
Директор SL Soft

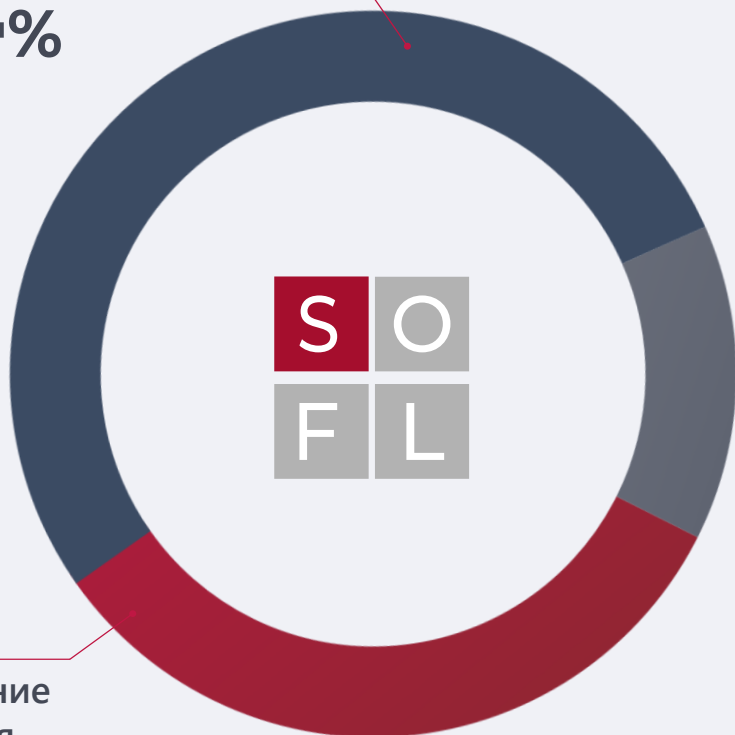
СОБСТВЕННЫЕ ПРОДУКТЫ

Распределение валовой прибыли по итогам 2023 г.



Услуги

54%



Сторонние решения

32%

Собственные продукты

14%



Последовательное создание собственного портфеля продуктов



Интегрированное предложение



Развитие востребованных и рентабельных решений в свободных нишах



Реализация синергий Группы за счет кросс-продаж и маркетинга

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В СОЗДАНИЕ СОБСТВЕННОГО ПОРТФЕЛЯ УСПЕШНЫХ ПРОДУКТОВ



Собственная мультиоблачная платформа



Публичное и частное облако как услуга



Широкий портфель сервисов⁽¹⁾



Полный комплекс предложений⁽²⁾



Собственный R&D

Вертикальные решения



Платформа для СМБ продуктовых сетей



Платформа для ритейла на основе искусственного интеллекта



ИИ-платформа для создания цифровых двойников



ПАК для промышленной безопасности



Платёжные решения и автоматизация финансовых сервисов

Бизнес-приложения



Управление корпоративными документами



Роботизация процессов (RPA), ИИ-боты



Бизнес-аналитика (BI) и анализ текстов



Управление человеческим капиталом и ресурсами

Инфраструктурное ПО и ИБ



Платформа управления ИТ-инфраструктурой



Платформа управления мультиоблачной инфраструктурой



Операционная система на базе открытого кода



Аппаратное обеспечение



Десктоп



Сервер



Ноутбук



Периферия



ОПИСАНИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

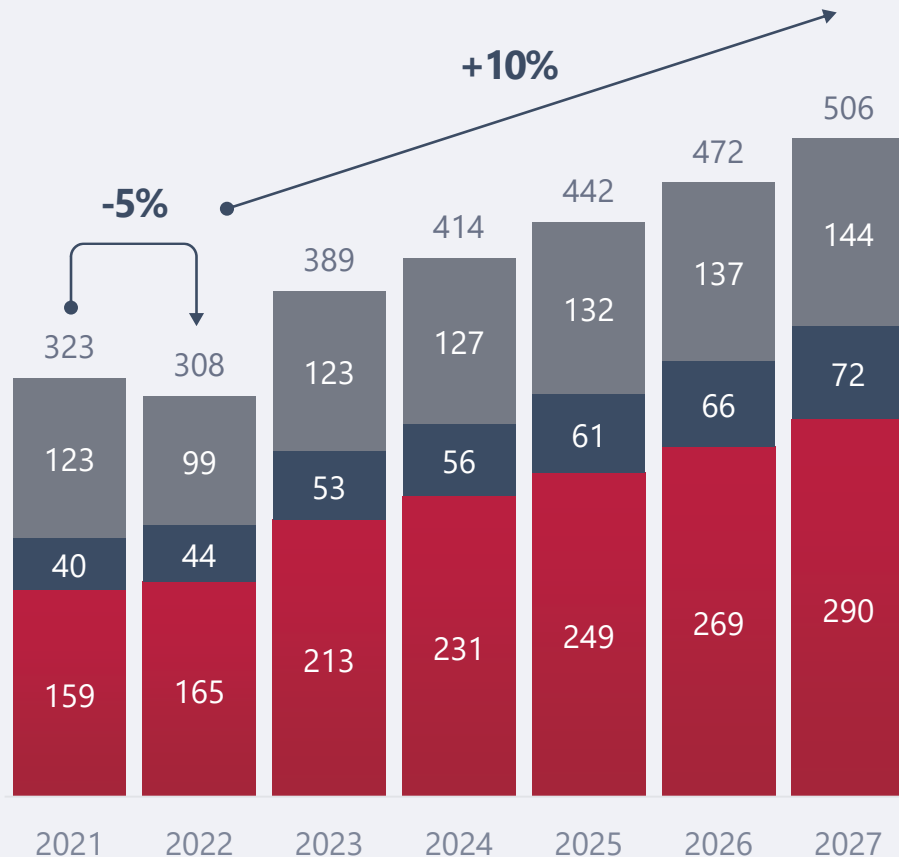


СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ



Рынок ИТ-оборудования в РФ в динамике до 2027 г.

■ Серверы и СХД ■ Сетевое оборудование ■ ПК В2В/В2G



CAGR
> 10%

8%

10%

12%

Уход ведущих международных вендоров в 2022 г. замещен ростом поставок отечественных вендоров, параллельным импортом и ODM производством

Ключевые тренды

- Небольшое падение (на 11-15%) поставок в натуральных объемах по сравнению с 2021 г.

Сегмент серверов, ПК, СХД

- Рост поставок и инвестирование в расширение производственных мощностей ведущими отечественными вендорами
- Увеличение степени локализации производства для включения оборудования в реестр Минпромторга
- Перекрытие потребностей роста рынка плановыми мощностями за счет планов по наращиванию мощностей и сохранения импорта китайских вендоров

Сегмент оборудования корпоративных сетей

- Рост поставки и производства отечественными вендорами
- Сохранение каналов импорта оборудования китайских вендоров для ЦОД

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ И ИНИЦИАТИВЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ «ИНФЕРИТ»



01

Формирование продуктовой линейки, ориентированной на B2B/B2G, где компания может достигнуть весомой доли рынка

- Расширение продуктовой линейки
- Системная работа по занесению продуктов в реестр Минпромторга

02

Активные инвестиции в маркетинг и расширение каналов продаж

- Полный переход на вендорскую модель
- Масштабирование продаж через дистрибьюторский канал
- Развитие перекрестных продаж и поставки для собственных нужд

03

Платформенные / Экосистемные решения

- Создание ПАКов из железа, системного ПО и сервисов для ТП
- R&D разработка

04

Инвестиции в локализацию производства

05

Экспансия на зарубежные рынки

- Масштабирование продаж на рынок СНГ

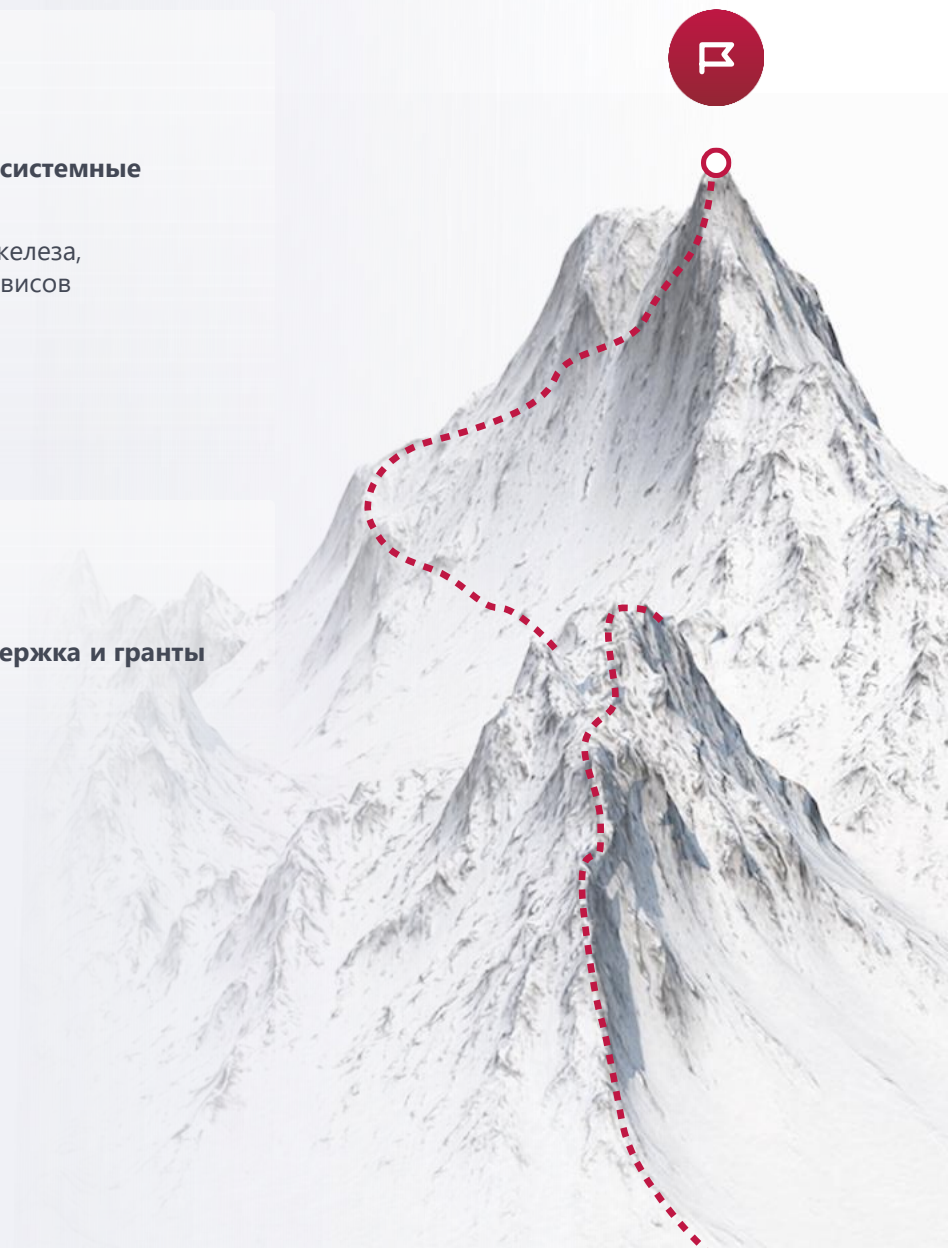
06

Государственная поддержка и гранты

07

Фокус на прибыльности

- Сегменты с более высокой добавочной стоимостью
- Более маржинальные каналы продаж
- Разработка линейки сервисов для роста маржинальности: ИТ как услуга
- Продуманная ценовая конкуренция



ИСТОРИЯ УСПЕХА «ИНФЕРИТ»



«Инферит Техника»

Подразделение вендора «Инферит» по производству компьютерной техники и серверного оборудования

> 1 000
клиентов



Защищенные по ФСТЭК ПЭВМ, предназначенные для обработки гос. тайны

180 ПЭВМ
продано

Белая Дача

Обновление парка компьютерного оборудования

Результат

- Доставка качественных ноутбуков для компании
- Высокий уровень гарантийного обслуживания и тех. поддержки



Оборудование для мобильных сотрудников

Результат

Возможность автономной работы сотрудников благодаря поставленным ноутбукам с сим-картой

Пример успешного проекта

Заказчик

Крупное федеральное силовое ведомство




- Одна из крупнейших сделок в данном ведомстве в этой сфере
- Использование товара по всей территории РФ
- Гибкая реализация в зависимости от потребностей заказчика

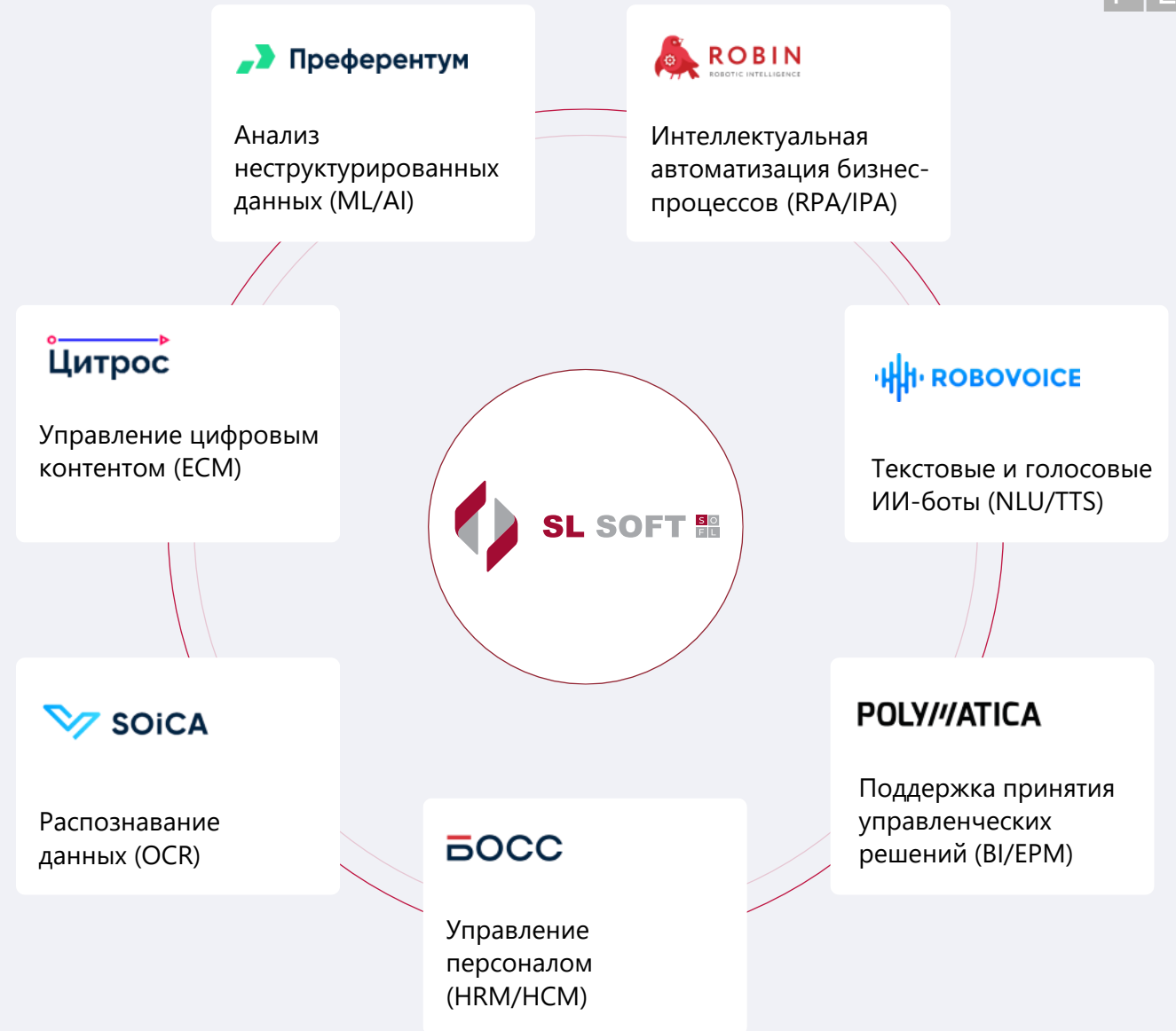
ОПИСАНИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

SL Soft (ООО «СЛ Софт») — разработчик российских бизнес-приложений для крупных государственных и корпоративных заказчиков



Акценты развития

-  Консолидация российской экспертизы в области разработки продуктов
-  Широкий продуктовый стек от одного вендора для покрытия всех потребностей заказчика
-  Развитие и расширение портфеля за счет продуктов с реальным опытом эксплуатации



РОСТ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ БИЗНЕС-ПРИЛОЖЕНИЙ – 2X



Потенциал роста, млрд руб.

■ Потенциал прироста 2022-27 гг.



ИНИЦИАТИВЫ ПО БИЗНЕС-НАПРАВЛЕНИЮ



01

Расширение портфеля за счет M&A

- Новые продукты и технологии в дополнение к существующей линейке: process-mining, no-code и пр.
- Отраслевые решения для приоритетных вертикалей: промышленность, финансы, ритейл

02

Развитие продуктового портфеля

- Внутренние инвестиционные проекты
- Разработка интегрированных решений на базе собственных линеек: интеллектуальный архив, цифровые сотрудники, HR Tech-процессы и пр.

03

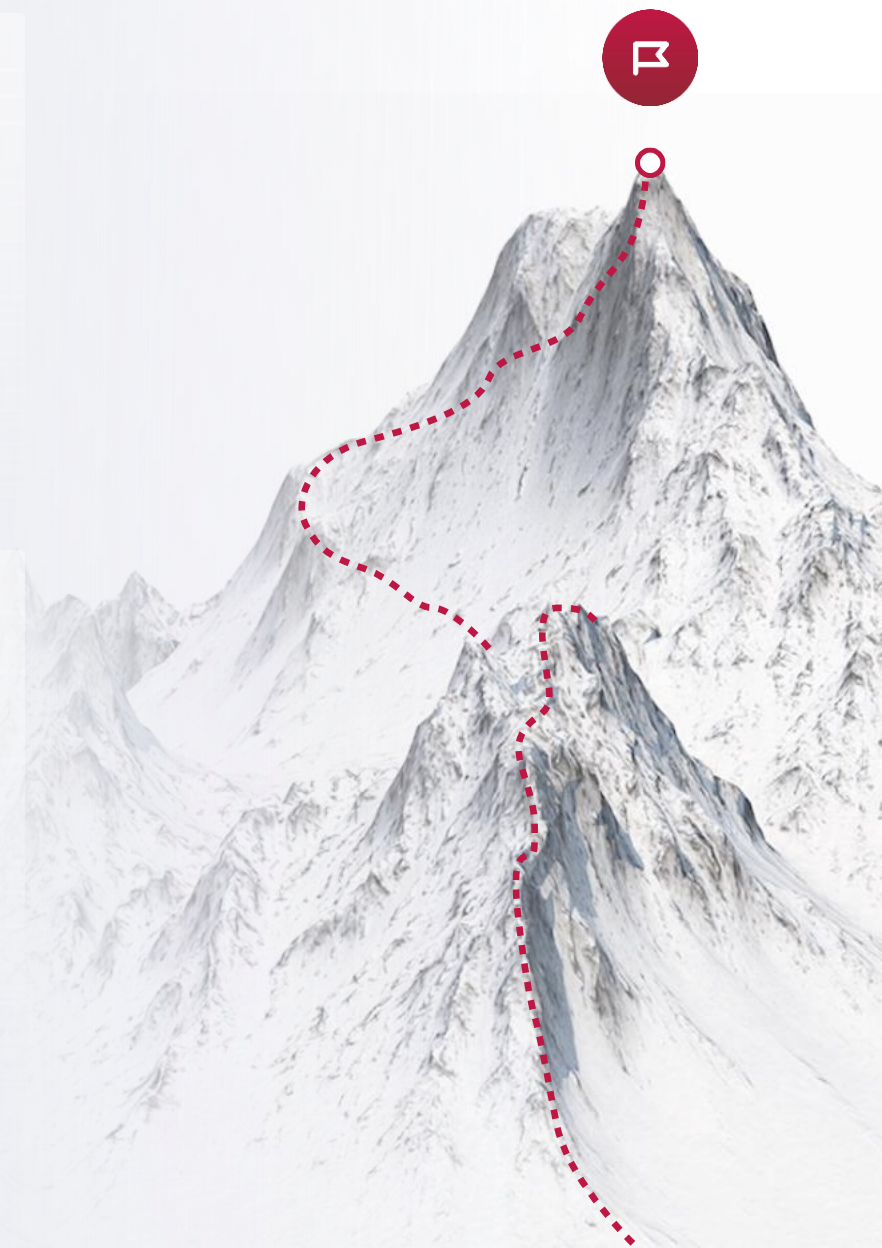
Развитие каналов продаж

- Продажи через канал ГК Softline – плановое увеличение **до 20%** от всего объема продаж
- Развитие собственной S&M – команды
- Формирование и расширение партнерской сети:
 - Консалтингово-внедренческие компании по основным линейкам
 - Технологические партнеры для совместных разработок

04

Формирование собственной «университетской программы»

- Подготовка специалистов по продуктовым линейкам
- Совместные R&D
- Разработка образовательного контента



ИСТОРИЯ УСПЕХА



Создание единообразной архитектуры электронного документооборота с контрагентами

Результаты

- Нивелирование риска утери и несанкционированных изменений в документах
- Ускорение процессов взаимодействия
- Сокращение расходов на ЭДО

~42 тыс./мес.
пакетов первичной бухгалтерской документации

~10 тыс.
контрагентов



Формирование базы для цифровизации системы здравоохранения на основе RPA

Результаты

- Сокращение затрат на разработку новых сервисов и интеграцию ИС **в несколько раз**
- Улучшение пациентского опыта
- Реорганизация и оптимизация рабочего процесса

в 102 мед. организациях
обеспечена экономия рабочего времени сотрудников



Оцифровка архивных документов и создание единой системы хранения

Результаты

- Создание единой точки хранения документов с учетом прав доступа
- Повышение скорости и гибкости поиска документов
- Упрощение доступа к документам и получения копий
- Сокращение сроков приема-передачи документов на архивное хранение



Оптимизация рутинных процессов с помощью RPA

Результаты

- Снижение рутинных задач, выполняемых сотрудниками
- Увеличение скорости и эффективности работы
- Отсутствие ошибок на процессах, выполняемых роботами

~50 000 чел./часов
высвобождено



Задать вопрос

ir@softline.ru



ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ. УСПЕШНАЯ. ЭФФЕКТИВНАЯ.



05



СОТРУДНИКИ

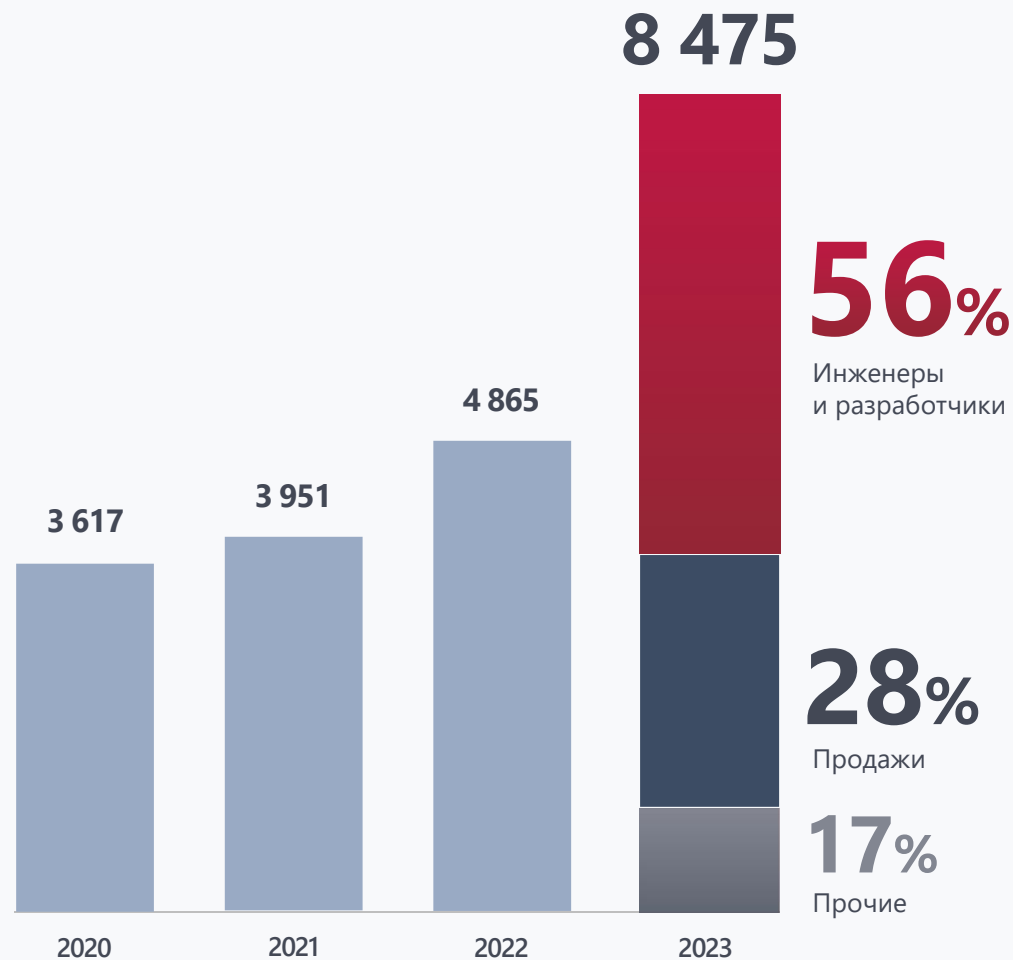
НАТАЛЬЯ ЛИХОДИЕВСКАЯ
Директор по персоналу

СОФТЛАЙН – БОЛЬШАЯ И ОПЫТНАЯ КОМАНДА ПРОФЕССИОНАЛОВ



Эффективно растущий штат с превосходящей долей разработчиков и сотрудников с фокусом на продажи

Количество сотрудников на конец года, чел.



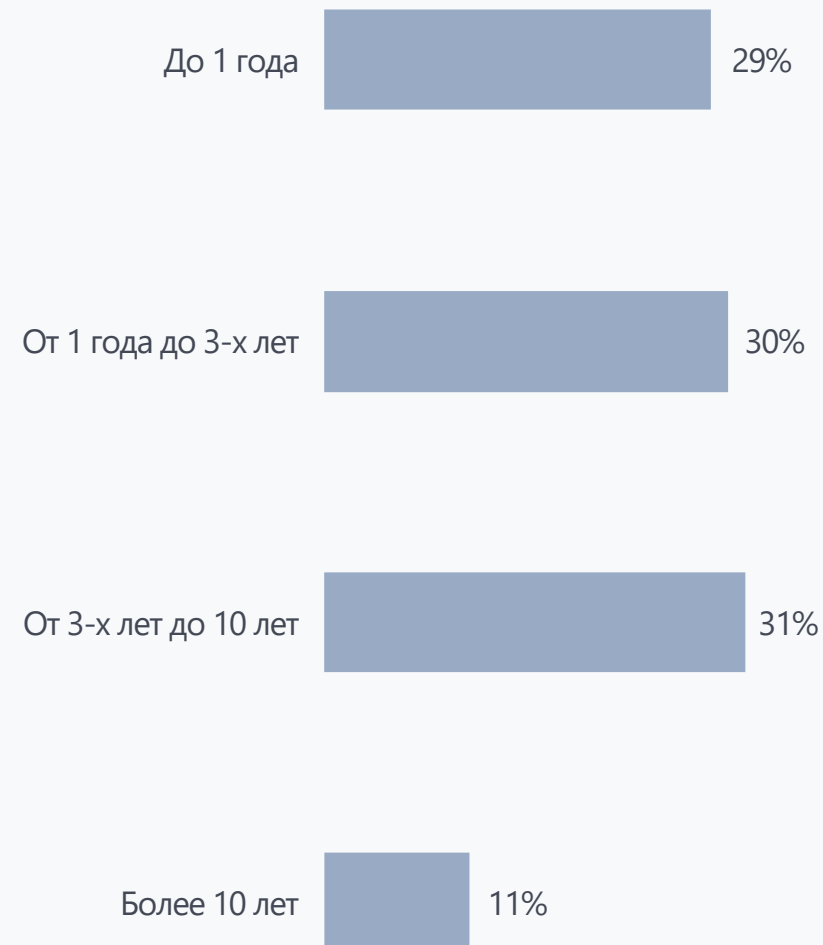
Рост 2020-2023 гг.



+85%
CAGR



Состав персонала по стажу работы, %



ОТЛАЖЕННАЯ И ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА НАЙМА ЛУЧШИХ СПЕЦИАЛИСТОВ НА РЫНКЕ



Передовые методы и инструменты отбора сотрудников для эффективного найма лучших специалистов



Непосредственное участие нанимающих менеджеров при отборе кандидатов



Присутствие HR-команд в ключевых регионах России и знание местной специфики найма талантов



Развитие HR-бренда и повышение репутации Компании среди потенциальных кандидатов



Доступ к топовым университетам для привлечения лучших в своей сфере выпускников



Обучение HR-команды за счет специализированных тренингов и широкой практики

92%

Доля прошедших испытательный срок кандидатов

79%

Доля онлайн-источников в откликах соискателей

Воронка найма персонала (2023 г.)

25

Сотрудников
в команде по найму

Полностью автоматизированный процесс найма

55,8 тыс. чел.

Всего соискателей

11,7 тыс. чел.

Проинтервьюированы HR

1,2 тыс. чел.

Принято в штат

ФОКУС НА ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ СОТРУДНИКОВ



Широкие компетенции в области профессионального обучения позволяют эффективно обучать сотрудников на удобных и продвинутых площадках

360 мероприятий
подготовлено
и проведено

> 5 600 сотрудников
успешно
обучено



Программы, направленные на развитие Soft skills
проводимые внутренними тренерами



Внутренние вебинары по российским
продуктам и решениям



Продуктовое и сервисное обучение
курсы, экзамены, сертификация

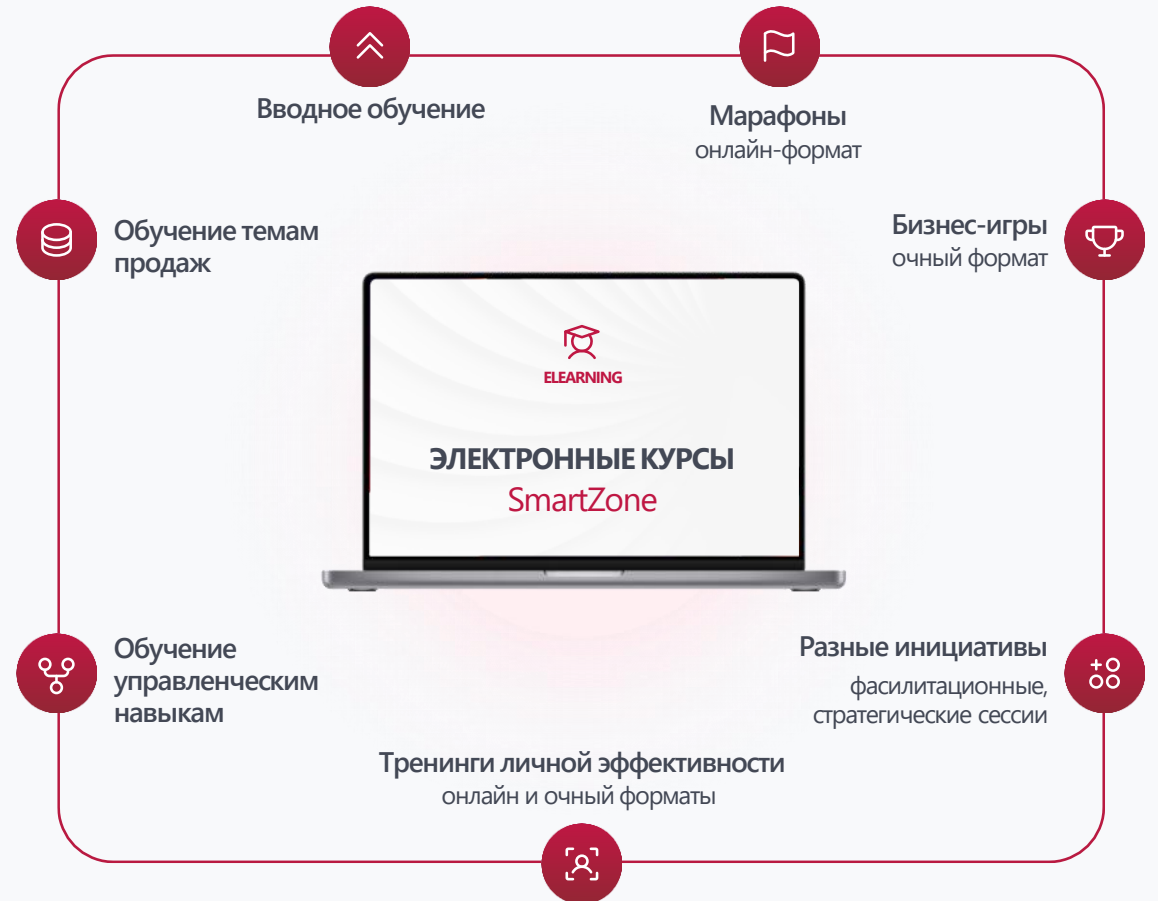


Развитие и поддержание сотрудников: Мини MBA
для ключевых сотрудников и кадрового резерва



Индивидуальные программы

Основные направления обучения Корпоративного Университета



ВЫСОКАЯ ВОВЛЕЧЕННОСТЬ И УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ СОТРУДНИКОВ



Использование эффективных инструментов и подходов для удержания сотрудников позволяет добиться высоких показателей лояльности персонала



79,1%

Уровень удержания сотрудников в 2023 г.

Опрос вовлеченности сотрудников в 2022 г.

87%

Степень участия

87%

Уровень удовлетворенности

74%

Процент средних и высоких отметок

89%

Уровень вовлеченности

ТЩАТЕЛЬНО РАЗРАБОТАННАЯ ПРОГРАММА ЛЬГОТ И КОМПЕНСАЦИЙ



Компания применяет мировые стандарты систем вознаграждения



Партнерство с известными консультантами



kept



COMODO

Mainstay

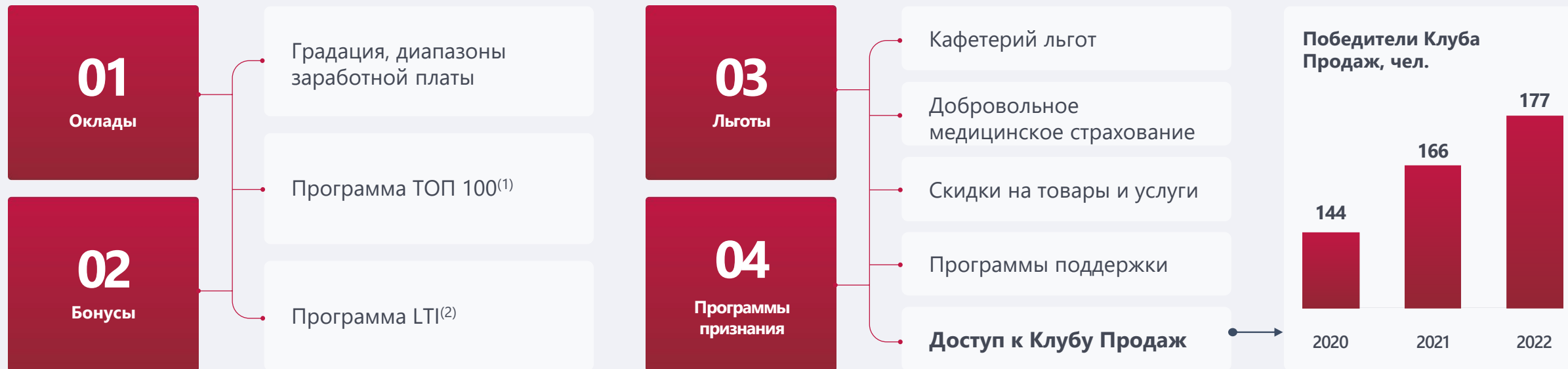


Система оценки должностей по методологии HayGroup (Korn Ferry) с 2016 года



Регулярный мониторинг окладов и внешний бенчмаркинг заработной платы

Стратегия вознаграждения сотрудников



Источник: данные Компании (данные отображены на конец 2023 года, если не указано иное)

Примечание: (1) Программа ТОП 100 рассчитана на топ-менеджмент Компании и ключевых руководителей; (2) Программа LTI рассчитана на всех желающих сотрудников.

ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ КАЖДОГО ЧЛЕНА КОМАНДЫ В РОСТЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ КОМПАНИИ



Развитие культуры сотрудника-совладельца и стремления к общему результату

Источник
финансирования
программы

20 млн акций

за счет квазиказначейского пакета, который принадлежит дочерней компании ПАО, или выкупа с рынка

Сроки программы
мотивации

до 2029 г.

Цель

Достижение
финансового результата
и плановой цены акции



LTI ПРОГРАММА

100%

сотрудников

участвуют в программе

> 8 тыс.

сотрудников

вовлечены в программу
мотивации

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ РАБОТОДАТЕЛЬ С ВЫСОКИМИ ЦЕННОСТЯМИ И КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРОЙ

Стремление к лидерству в ключевых направлениях
бизнеса и ответственность за обещания и действия

> 3,5 года
Средний стаж
работы в Компании

4,3★ рейтинг
работодателя⁽¹⁾ 

Клиент – в центре
внимания

Люди – основа
бизнеса Компании

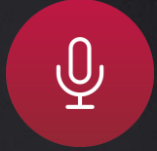
Инновации

Ответственный
бизнес

Лидерство

Источник: данные Компании
Примечание: (1) Среднее по индустрии составляет 4,1





Задать вопрос

ir@softline.ru



ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ. УСПЕШНАЯ. ЭФФЕКТИВНАЯ.



06



ФИНАНСЫ

АРТЕМ ТАРАКАНОВ
Финансовый директор

ПРИНЦИПЫ СОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ



Общая информация

Отчетность по МСФО

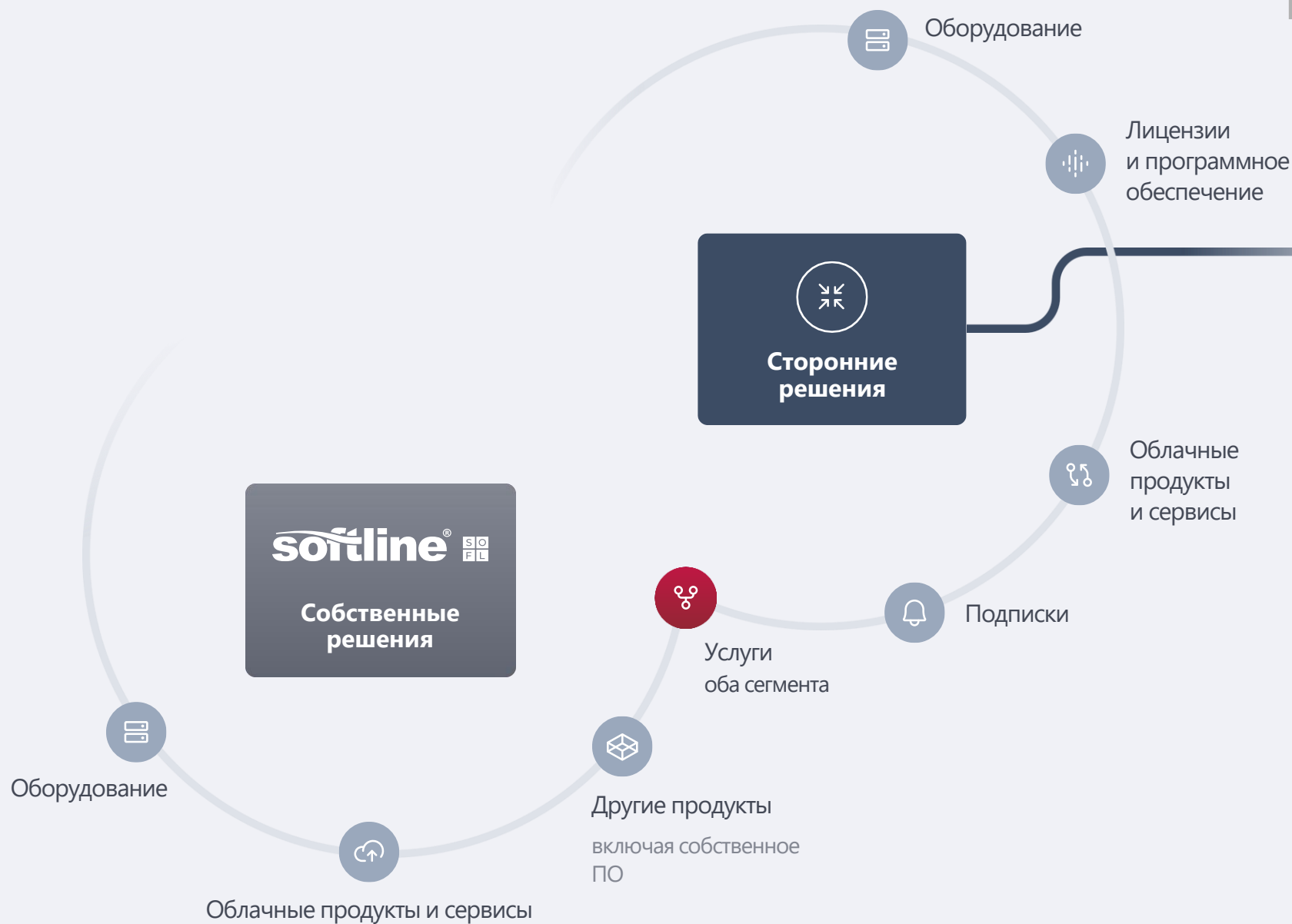
Конец финансового года

31 декабря

Аудит



Валюта отчетности



УСКОРЕНИЕ РОСТА ОБОРОТА



Динамика оборота

млрд руб.




■ Собственные ■ Сторонние



110

МЛРД РУБ.

Ключевые факторы развития

-  Замещение решений иностранных ИТ-производителей российскими
-  Активное развитие сегмента собственных решений
-  Продвижение многолетних и мультивендорных контрактов

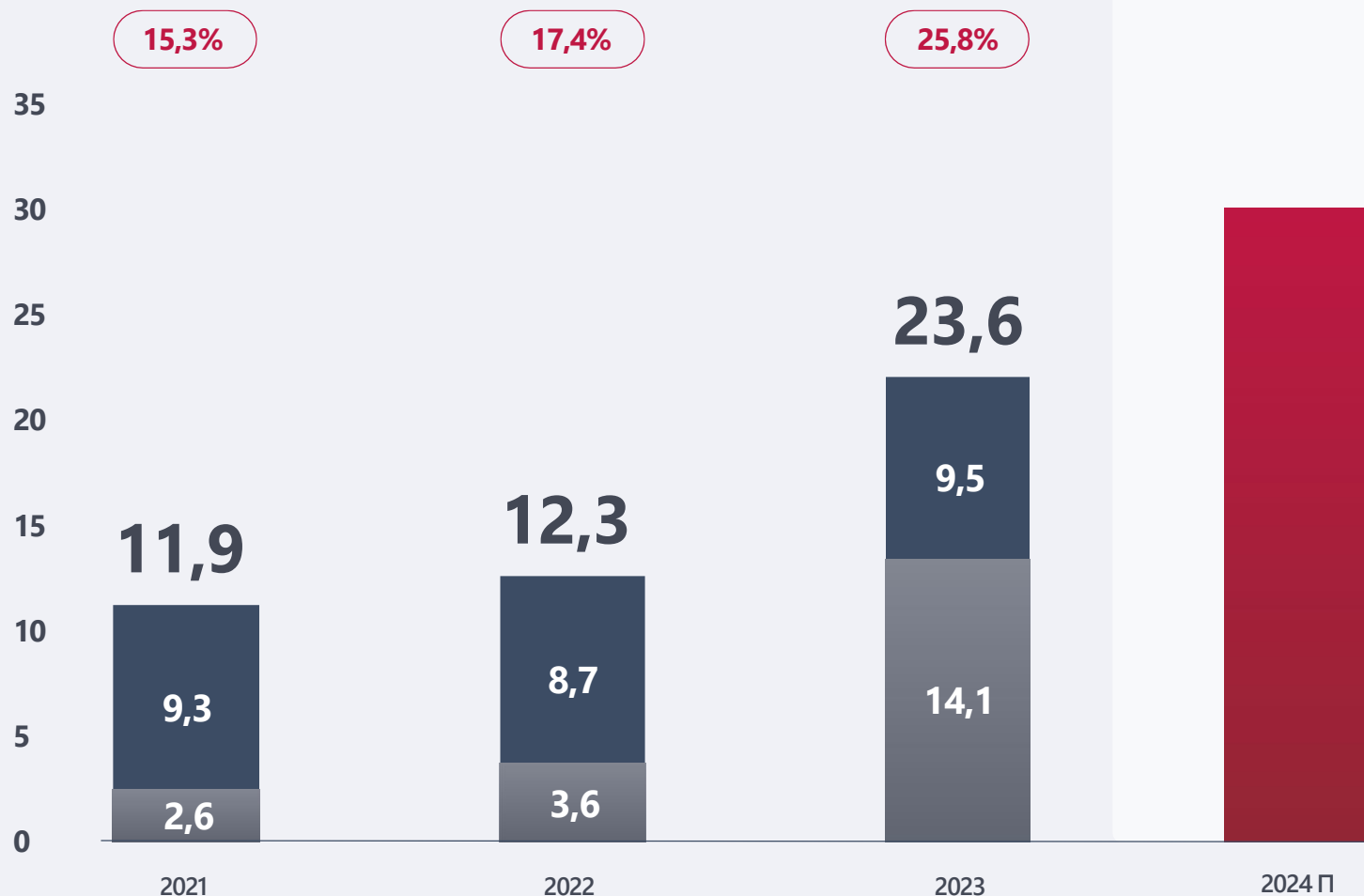
РОСТ ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ



Динамика валовой прибыли



млрд руб.

■ Собственные ■ Сторонние — Рентабельность валовой прибыли (по обороту)



30
МЛРД РУБ.

Ключевые факторы развития

-  Более высокая рентабельность решений российских разработчиков
-  Рост доли более рентабельного сегмента собственных решений

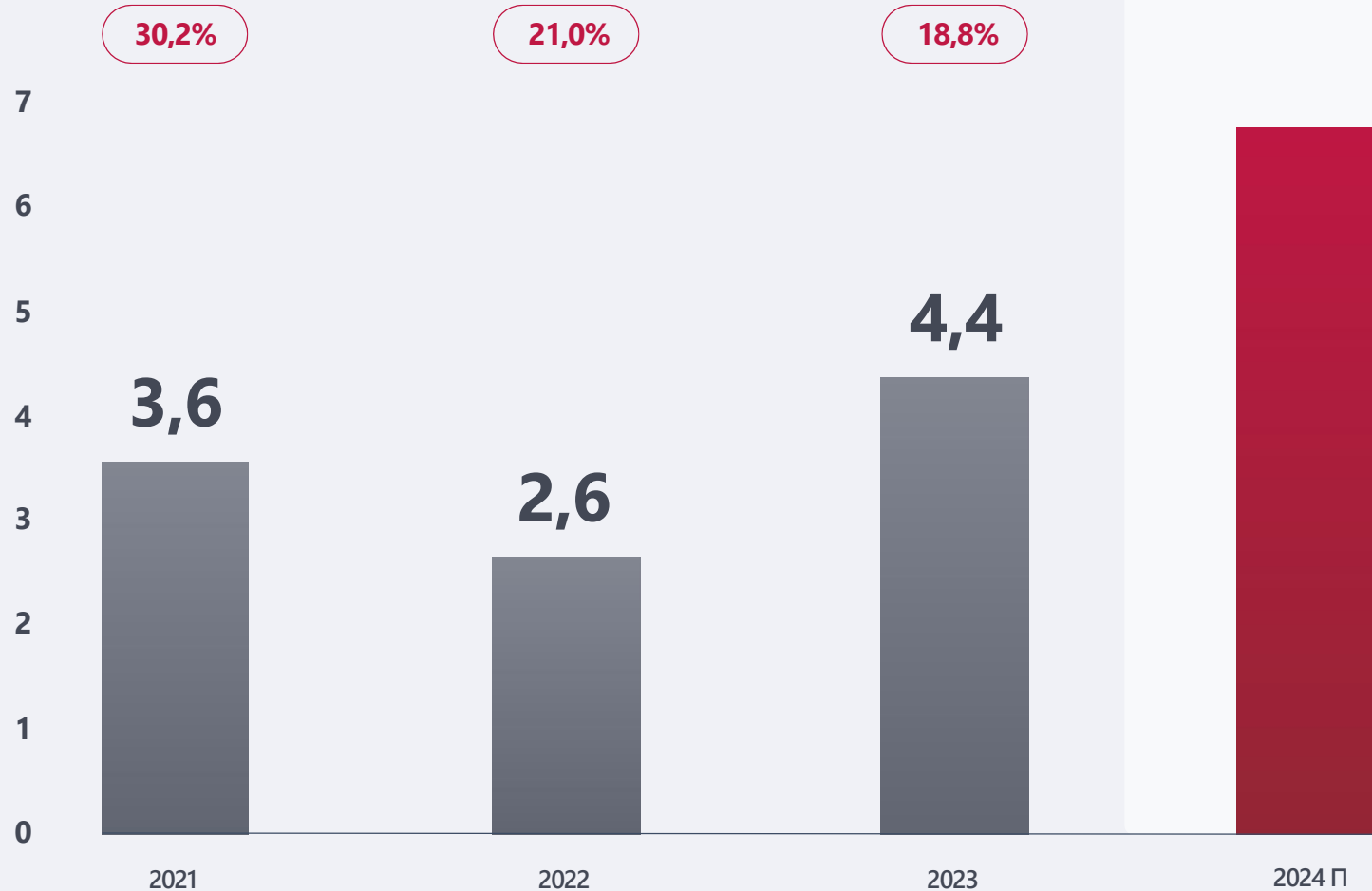
РОСТ СКОРРЕКТИРОВАННОЙ EBITDA



Динамика скорр. EBITDA




млрд руб.

Рентабельность скорр. EBITDA (по валовой прибыли)



> 6
МЛРД РУБ.

Ключевые факторы развития

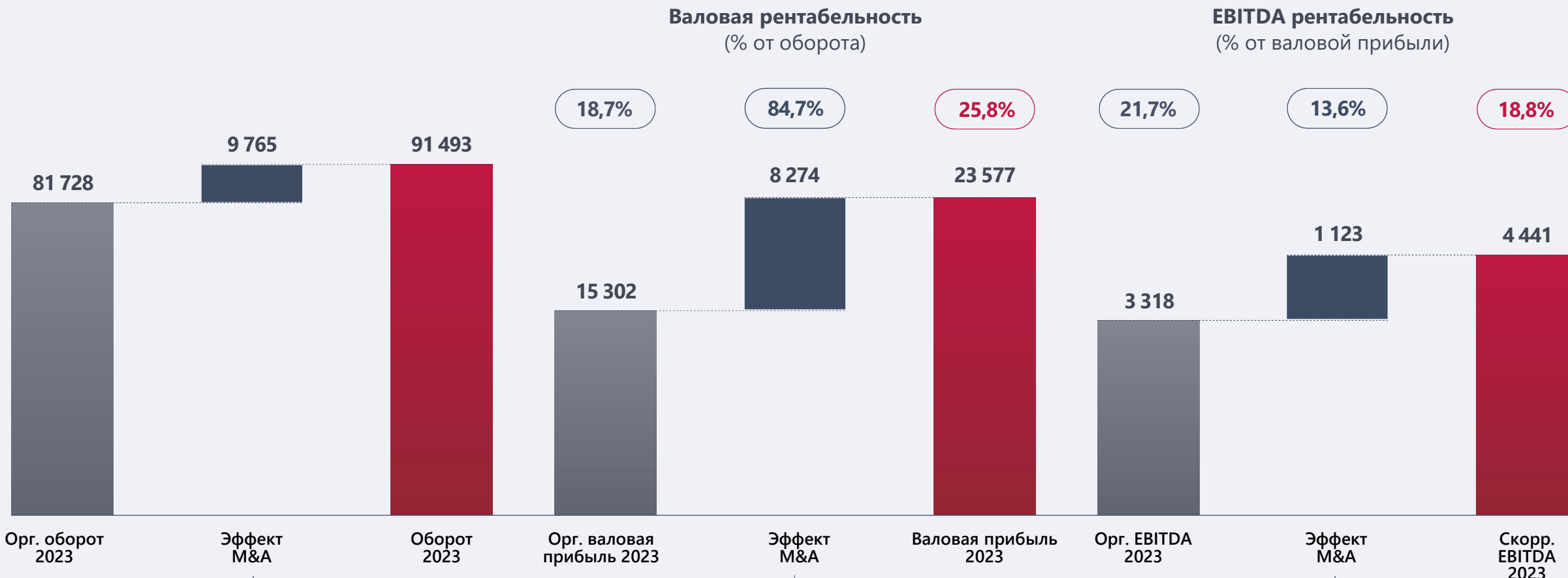
-  Более высокая рентабельность решений российских разработчиков
-  Рост доли более высоко рентабельных собственных решений
-  Оптимизация расходов и эффект масштаба

ЭФФЕКТИВНАЯ ДОКАЗАННАЯ СТРАТЕГИЯ M&A



Влияние M&A на финансовые показатели 2023 г.

млн руб.



INVERSUM



УСТОЙЧИВОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ВЫПЛАТЫ ДИВИДЕНДОВ



Оптимальная долговая нагрузка

Чистый долг/
ЕБИТДА

1,9x

0,6x

1,8x

Чистый долг,
млрд руб.

6,7

1,6

8,0

2021

2022

2023

Структура долгового портфеля

По состоянию
на 31.12.2023

Долгосрочные

38%

Краткосрочные

62%

В рублях

97%

В долларах

3%

ruBBB+

Expert

Высокий кредитный
рейтинг

Пятый выпуск облигаций

СТОИМОСТЬ

6

МЛРД РУБ.

КУПОН

12,4%

ГОДОВЫХ

Выплата купона
ежеквартально

Май 2023 г. ○

Февраль 2026 г. ○

График дивидендных выплат

не менее **25%**
от чистой прибыли

но не менее 1 млрд руб.

не менее **25%**
от чистой прибыли

по итогам 2024 г. ○

по итогам 2025 г. и далее ○

СОФТЛАЙН НА РЫНКЕ КАПИТАЛА



2017

- Получение кредитного рейтинга от Эксперт РА – BBB стабильный
- Выпуск 001P-01

2018

- Привлечение акционерного капитала от DaVinci
- Получение мезонинного финансирования от Совкомбанка (4 млрд руб.)
- Практически единственная российская ИТ-компания, получившая кредитный рейтинг от международного рейтингового агентства S&P – B stable (отозван в связи с санкциями против РФ)
- Выпуск 001P-02

2020

- Выпуск 001P-03
- Выпуск 001P-04

2021

- Получение кредитного рейтинга BBB+ стабильный
- Выход на IPO на LSE и MOEX – SFTL
- Капитализация \$1,5 млрд

2022

- Разделение Softline на Софтлайн и Noventiq

2023

IPO

26.09.23
Выход на IPO на MOEX и СПб бирже - SOFL

Капитализация >50 млрд руб.

- Выпуск 002P-01
- Выход на IPO
- SPO



Задать вопрос

ir@softline.ru



ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ. УСПЕШНАЯ. ЭФФЕКТИВНАЯ.

soitline[®] 