

## ПАО «СОФТЛАЙН» ОБЪЯВЛЯЕТ О НАМЕРЕНИИ ПРОВЕСТИ ПРЯМОЙ ЛИСТИНГ АКЦИЙ НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ И ИНДИКАТИВНЫЙ ПЛАН-ГРАФИК ОБМЕНА АКЦИЙ НА ГДР NOVENTIQ HOLDINGS PLC

Москва, 21 августа 2023 год

ПАО «Софтлайн» (далее – «Софтлайн», «Группа» или «Компания»), ведущий поставщик решений и сервисов в области цифровой трансформации и информационной безопасности, развивающий комплексный портфель собственных продуктов и услуг, объявляет о своем намерении обратиться на Московскую биржу с заявлением о листинге своих акций. Ожидается, что акции Компании будут включены в котировальный список Московской биржи (далее – «**Прямой листинг**»);

- Начало торгов акциями ожидается в конце сентября 2023 г. после завершения обмена глобальных депозитарных расписок (далее – «ГДР») Noventiq Holdings Plc (далее – «**Noventiq**»), которые обращаются на Московской бирже и СПБ Бирже, на акции Компании (далее – «**Обмен**»);
- В соответствии с индикативным планом-графиком Обмена, коммуницированным ООО «Аталайя» (крупнейшим акционером Компании), прием заявок от инвесторов начнется в ближайшие недели после одобрения Московской биржей листинга акций Компании.

### Ключевые параметры Прямого листинга и Обмена:

- Ожидается, что акции Компании будут включены в котировальный список Московской биржи;
- Предполагается, что торги акциями начнутся в конце сентября 2023 г., но не ранее, чем будут завершены расчеты в рамках Обмена;
- Акции для Обмена будут предоставлены крупнейшим акционером Компании – ООО «Аталайя»;
- Процент акций в свободном обращении (free-float) в момент начала торгов составит от 10,7% до 16,6%. В состав акций в свободном обращении Компании войдут акции, которые будут получены держателями ГДР Noventiq в рамках Обмена, а также акции, полученные сотрудниками Софтлайн в рамках программы долгосрочной мотивации;
- Планируется, что Обмен будет проходить через торговую и расчетную инфраструктуру Московской биржи, а также во внебиржевом порядке;
- Начало приема заявок от инвесторов на участие в Обмене ожидается в ближайшие недели, но не ранее, чем Московская биржа примет решение о включении акций Компании в список ценных бумаг, допущенных к торгам;
- Владельцы ГДР Noventiq, которые примут участие в Обмене, при соблюдении ряда условий, на горизонте около 24 месяцев после Обмена могут получить до трех акций ПАО «Софтлайн» за одну ГДР Noventiq, которая будет предъявлена и принята к обмену:
  - На первом этапе в обмен на одну ГДР Noventiq инвестору будет предоставлена одна акция ПАО «Софтлайн»;
  - Затем, в рамках второго этапа, который наступит через 12 месяцев после завершения первого этапа, участник Обмена получит еще одну акцию ПАО «Софтлайн» в расчете на каждую акцию ПАО «Софтлайн», находящуюся в его владении на тот момент, но не более, чем было получено им в рамках первого этапа;
  - И на последнем, третьем этапе – через 24 месяца после завершения первого этапа – участник Обмена получит еще одну акцию ПАО «Софтлайн» в расчете на каждую акцию ПАО «Софтлайн», находящуюся в его владении на тот момент, но не более, чем было получено им в рамках второго этапа.

Более подробная информация о Компании, включая проспект эмиссии акций, опубликована на сайте Софтлайн по адресу <https://softline.ru/investor-relations>.

Дополнительная и обновленная информация по Прямому листингу и Обмену будет раскрываться на сайте Компании и в регуляторной ленте новостей.

## **Владимир Лавров, CEO ПАО «Софтлайн»:**

«Наше намерение по получению листинга на Московской бирже, о котором мы сегодня объявили – логичное продолжение стратегии Софтлайн по выходу на публичный рынок акций. Это важный шаг, который позволит соблюсти интересы всех заинтересованных сторон.

В первую очередь, выход на публичный рынок акций позволит крупнейшему акционеру Софтлайн, ООО «Аталайя», предложить владельцам ГДР Noventiq, чьи расписки будут делистингованы с российских бирж в 4 квартале 2023 года, обменять их на акции Софтлайн. Листинг акций Софтлайн существенно улучшает привлекательность Обмена, а также расширяет круг лиц, которые смогут принять участие в Обмене и упрощает его процесс.

Помимо этого, наличие листинга акций на Московской бирже – важный шаг для развития культуры сотрудника-совладельца в Софтлайн и нашей долгосрочной программы мотивации, которая позволяет синхронизировать интересы всей нашей команды и других акционеров Группы, в том числе, будущих. Это способствует еще более быстрому достижению наших амбициозных целей по развитию бизнеса Софтлайн.

Доступ на биржу также предоставит нам большую гибкость в выборе источников финансирования в будущем, в том числе, для финансирования новых приобретений и реализации крупных инвестиционных проектов, обеспечивающих стремительный рост Софтлайн».

## **Основные сведения о Софтлайн**

Софтлайн - один из лидеров ИТ-рынка с более чем 30-летним опытом, широким региональным присутствием в более чем 25 представительствах по всей России и доступом к квалифицированным кадрам, имеющий в штате свыше 7700 сотрудников, в том числе около 2700 инженеров и разработчиков. В настоящее время Софтлайн является одной из самых быстрорастущих компаний в отрасли. В 2022 году ее оборот превысил 70 млрд рублей. Группа обеспечивает и ускоряет цифровую трансформацию бизнеса своих заказчиков, связывая около 100 000 конечных клиентов из различных отраслей экономики с более чем 5 000 лучших в своем классе ИТ-производителей.

Компания обладает всеми необходимыми ресурсами и компетенциями, построенными на основе лучших международных практик, а также наиболее полным на рынке портфелем ИТ-продуктов и услуг, включая собственные решения. Группа нацелена на реализацию программы технологического суверенитета России, производство своего аппаратного и программного обеспечения, развитие облачных сервисов, а также различных ИТ услуг, включая услуги по кибербезопасности, заказной разработке и лизинговые услуги.

## **Стратегия Софтлайн**

Софтлайн в дальнейшем планирует реализовать значительный потенциал роста и увеличить стоимость Группы для акционеров за счет реализации следующих стратегических направлений развития:

### **• Обеспечение трансформации и дальнейшего развития российского ИТ-рынка**

Группа оперирует на крупном российском ИТ-рынке, проходящим в настоящий момент этап структурной трансформации, вызванной одномоментным уходом зарубежных производителей ПО и оборудования, при этом на рынке сохраняется фундаментальный спрос на технологические решения по цифровой трансформации со стороны клиентов.

Уникальные для российского рынка технологические знания и опыт, накопленные за многолетнюю историю работы в центре цифровой трансформации на развивающихся рынках, долгосрочные и устойчивые отношения с ведущими клиентами из всех секторов экономики, наиболее широкий на рынке портфель решений и услуг, основанный как на собственных программных и аппаратных продуктах, так и решениях сторонних российских ИТ-производителей и производителей из дружественных стран позволяют Группе стать ключевым проводником цифровой трансформации и

структурных изменений на российском ИТ-рынке. Кроме того, помимо вендоров, на российском ИТ-рынке наблюдается уход международных поставщиков и дистрибуторов, что также создает значительный потенциал для роста доли рынка Группы в поставочном бизнесе.

Группа планирует продолжать замещение решений производителей и разработчиков, переставших оказывать услуги на территории России, а также способствовать дальнейшему развитию и продвижению российских производителей и разработчиков, в том числе за счет их обучения по работе с крупнейшими заказчиками, замещения капиталоемких функций (техническая поддержка, «пилотирование» решений на стороне заказчика и т.д.) и предоставления развитых партнерских программ Группы, соответствующих лучшим международным практикам.

#### **• Развитие собственного высокорентабельного портфеля продуктов и услуг в области информационных технологий**

Группа планирует в дальнейшем расширять портфель собственных продуктов и услуг благодаря наличию сильной команды разработчиков и инженеров с уникальным отраслевым опытом и глубоким пониманием ИТ-потребностей и бизнес-процессов широкой базы конечных клиентов.

Ключевыми направлениями развития собственного портфеля продуктов и услуг являются:

1. Дальнейшее развитие экосистемы собственных «умных» бизнес-приложений с встроенными средствами искусственного интеллекта, анализа больших объемов данных, не требующих значительных ресурсов в части программирования для настройки и развития;
2. Развёртывание и продвижение собственной публичной платформы для «облачных» вычислений на основе достигнутых лидирующих позиций сервиса облачных вычислений Softline Cloud;
3. Развитие набора решений и услуг в сегменте информационной безопасности в новой экосистеме вендоров;
4. Развитие линейки вертикальных решений, включающей специализированные отраслевые решения и консалтинг по цифровой трансформации для различных индустрий;
5. Масштабирование собственной цифровой платформы для обеспечения наиболее эффективного процесса закупки и управления имеющимися ресурсами ИТ, включая собственный электронный магазин ИТ-решений, что позволит еще более повысить лояльность базы клиентов и повысить степень автоматизации процесса продаж;
6. Повышение компетенций в части услуг по разработке, увеличение количества специалистов этого направления деятельности;
7. Развитие собственного сервисного портфеля, дальнейшее наращивание сервисных компетенций;
8. Расширение и продвижение линейки собственного аппаратного обеспечения и инфраструктурного программного обеспечения под брендом Inferit (Инферит) с созданием на их базе современных программно-аппаратных комплексов.

#### **• Экспансия на рынки дружественных стран**

Группа в дальнейшем планирует расширять географическое присутствие за счет выхода в дружественные страны с портфелем наиболее востребованных продуктов и решений, в том числе включающих собственные продукты и решения российских производителей и разработчиков. В свою очередь, выход на новые рынки позволит Группе привлекать к сотрудничеству лидирующих локальных производителей из дружественных стран для продажи их решений крупнейшим клиентам в России.

В рамках реализации стратегии, помимо органического развития, Группа планирует активно использовать свои продвинутые возможности по приобретению и интеграции ИТ-компаний,

полученные за счет внушительного послужного списка успешно реализованных в России и за рубежом M&A сделок, для консолидации российского ИТ-рынка, замещения иностранных вендоров и быстрой трансформации бизнеса.

В новых реалиях рынка востребованным сервисом как для конечных заказчиков, так и ИТ производителей является уникальный для российского рынка сервис Softline Finance (финансовая программа по лизингу и рассрочке ИТ-продуктов и решений), который Группа также планирует использовать для решения стоящих перед клиентами и партнерами задач.

Дополнительным драйвером роста по всем направлениям является масштабируемые электронные платформы продаж.

### **Факторы инвестиционной привлекательности ПАО «Софтлайн»**

#### **Крупный и растущий целевой рынок с колоссальными возможностями для российских ИТ-производителей и поставщиков решений**

Группа оперирует на крупном российском ИТ-рынке, размер которого составил 1,3 трлн руб.<sup>1</sup> в 2022 году, согласно данным индустриального отчета Б1. Целевые направления деятельности Группы сосредоточены в клиентских сегментах B2B и B2G, размер которых суммарно оценивается в 1 трлн руб. Ожидается, что после одномоментного прекращения в 2022 г. деятельности в РФ ведущих международных производителей ПО и оборудования, согласно данным индустриального отчета Б1, среднегодовой темп роста целевого рынка в период с 2022 по 2027 год составит ок. 11%. Сегменты рынка, в которых Группа занимает лидирующие позиции, также продемонстрируют значительные темпы роста за аналогичный период, например, рынок облачной инфраструктуры вырастет среднегодовым темпом роста в 18%, рынок программного обеспечения – 18%, информационной безопасности – 12%.

Дальнейшему росту целевого рынка Группы будут способствовать продолжающаяся цифровая трансформация, обусловленная растущим значением цифровых технологий во всех отраслях экономики, трансформация российского ИТ-рынка на фоне усиления тренда на цифровой суверенитет, а также беспрецедентная государственная поддержка отрасли. По данным индустриального отчета компании Б1, новые возможности роста для российских разработчиков во всех продуктовых сегментах ИТ-рынка в рамках замещения зарубежных ИТ-производителей оцениваются в 450 млрд руб. к 2027 году (в ценах 2021 года).

#### **Софтлайн – лидер в сфере цифровой трансформации и ключевой бенефициар структурных изменений российского ИТ-рынка**

Группа занимает первое место среди крупнейших российских компаний в области информационных и коммуникационных технологий (согласно аналитическому агентству RAEX в 2022 году), а также на протяжении многих лет занимает лидирующие позиции в ключевых и наиболее быстрорастущих и востребованных сегментах ИТ-рынка, например, в течение последних 5 лет стабильно входила в число лидеров среди поставщиков облачных услуг. В 2022 году, согласно рейтингу CNews, Группа заняла первое место в сегменте ПО-как-Услуга (SaaS) и первое место в сегменте Инфраструктура-как-Услуга (IaaS). Лидерство Группы обусловлено совокупностью преимуществ, многие из которых являются уникальными для российского ИТ-рынка, включая широкий портфель продуктов и услуг, уникальные компетенции и опыт в сфере цифровой трансформации, выстроенную и высокоэффективную «машину» продаж, возможность привлечения лучших квалифицированных специалистов, а также продвинутые возможности по приобретению и интеграции ИТ-компаний.

Являясь лидирующим маркетплейсом в центре цифровой трансформации, Группа эффективно объединяет ИТ-производителей и конечных заказчиков, что создает мощный сетевой эффект, способствующий укреплению лидерских позиций. Так, уникальное ценностное предложение для ИТ-производителей способствует привлечению новых сторонних производителей, что расширяет портфель решений и сервисов Группы, который обеспечивает стабильный рост клиентской базы и

---

<sup>1</sup> Оценка размера ИТ-рынка в России за исключением сегментов мобильных устройств связи, аутсорсинга бизнес процессов и инфраструктуры провайдеров, в которых Группа не представлена, согласно данным индустриального отчета компании Б1

финансовых показателей. В свою очередь, рост оборота позволяет Софтлайн инвестировать в развитие каналов продаж и собственных продуктов, а обширная пользовательская база привлекает еще большее количество сторонних производителей.

### **Наиболее полный на рынке портфель взаимодополняющих решений и услуг**

Группа имеет наиболее широкий на рынке портфель решений и услуг, который включает собственные программные и аппаратные продукты, продукты ведущих ИТ-производителей, а также полный комплекс ИТ-услуг, включая консалтинг и дизайн на первоначальной стадии проекта, внедрение и разработку ПО на заказ на стадии развертывания решения, а также услуги технической поддержки по завершению проекта.

Глубокое понимание ИТ-потребностей, широкая база клиентов, сильная команда разработчиков и инженеров с уникальным отраслевым опытом, а также инвестиции в поиск новых востребованных решений позволили Группе последовательно создавать успешные собственные продукты, спрос на которые существенно вырос на фоне возросшей востребованности импортонезависимых продуктов. Валовая прибыль от собственных решений выросла в 15 раз и достигала 1,5 млрд руб. в 2022 году по сравнению с показателями 2020 года.

Группа является ключевым партнером для более чем 5 000 сторонних ИТ-производителей, исторически уделяя первостепенное внимание созданию и поддержанию прочных партнерских отношений. В ходе начавшейся в 2022 году трансформации российского ИТ-рынка Группа сумела успешно заместить ушедших иностранных разработчиков решениями российских игроков, в результате более половины оборота составляет продажа решений российских разработчиков, рентабельность по которым превосходит иностранные аналоги.

Находясь исторически в центре цифровой трансформации на развивающихся рынках, Группа сформировала набор ИТ-услуг, покрывающий весь спектр потребностей конечных клиентов. Софтлайн оказывает клиентам полный комплекс услуг на всех стадиях ИТ-проекта с гарантировано высоким качеством и широким географическим охватом. Востребованность и актуальность портфеля услуг Группы подтверждается ростом валовой прибыли (от оказания собственных услуг) в 1,5 раз относительно уровня 2020 года.

### **Ориентированная на потребности клиентов организация**

Группа является единым окном для цифровой трансформации и импортозамещения для обширной и диверсифицированной базы клиентов, состоящей из ок. 100 000 компаний из различных секторов экономики, а также ок. 2,4 млн частных лиц. Клиентская база характеризуется высокой лояльностью, что подтверждается растущей долей клиентов, которые продолжили работать с Группой после первого года взаимодействия, так, доля клиентов предыдущих лет в обороте 2022 г. составила более 90%.

Эффективное взаимодействие с клиентами осуществляется через выстроенную высокоэффективную систему продаж, которая охватывает все доступные каналы работы и учитывает специфику взаимодействия с различными категориями клиентов. Так, Группа в автоматическом режиме продает клиентам «коробочные» продукты и стандартизированные услуги и одновременно предлагает кастомизированные комплексные решения, требующие уникальных компетенций команды клиентских менеджеров на основе прямого взаимодействия с клиентами. Высокое качество сервиса вкупе с постоянно развиваемым продуктовым предложением позволяет Группе повышать монетизацию клиентской базы. Оборот на одного активного B2B клиента, совершившего хотя бы одну покупку за рассматриваемый период, вырос на 16% с 2020 г. и достиг свыше 1 млн руб. в 2022 году.

### **Высокоэффективная бизнес-модель, адаптированная под новые реалии российского ИТ-рынка**

Группа подтвердила высокий уровень эффективности и гибкости своей бизнес-модели, проведя быструю адаптацию к новым реалиям российского ИТ-рынка в 2022 году, заместив большую долю продуктов иностранных производителей собственными продуктами и продуктами российских производителей, а также предложив российским заказчикам наиболее востребованные ИТ-услуги.

Группа сфокусирована на развитии собственных высоко rentабельных решений, увеличении доли рекуррентных продаж в обороте путем развития подписок и облачных сервисов, обеспечивающих стабильные и прогнозируемые денежные потоки, росте среднего чека за счет постоянного расширения портфеля продуктов и дополнительных услуг и сохранению высокой операционной эффективности за счет выверенной стратегии по расширению команды в соответствии с возникающими потребностями и вызовами. Данный подход обеспечивает стабильное увеличение рентабельности бизнеса Группы. В период с 2020 года по 2022 год валовая прибыль выросла на 6% и достигла 12 272 млн руб., при этом рентабельность по валовой прибыли выросла с 17% в 2020 года до 22% в 2022 году.

### **Четкая стратегия для реализации значительного потенциала роста**

Благодаря наличию сильной команды разработчиков и инженеров с уникальным отраслевым опытом и глубоким пониманием ИТ-потребностей и бизнес-процессов широкой базы конечных клиентов Группа планирует в дальнейшем расширять портфель собственных продуктов и услуг, в том числе, помимо прочего, развивать экосистему собственных «умных» бизнес-приложений, продвигать собственную публичную платформу для «облачных» вычислений, расширять набор решений и услуг в сегменте информационной безопасности, а также развивать линейку вертикальных решений для различных индустрий.

Группа также планирует продолжать замещение решений производителей и разработчиков, переставших оказывать услуги на территории РФ, а также способствовать дальнейшему развитию и продвижению российских производителей и разработчиков, в том числе за счет их обучения по работе с крупнейшими заказчиками, замещения капиталоемких функций (техническая поддержка, «пилотирование» решений на стороне заказчика и т.д.) и предоставления развитых партнерских программ Группы, соответствующих лучшим международным практикам. Помимо этого, Группа планирует расширять географическое присутствие за счет выхода в дружественные страны с портфелем наиболее востребованных продуктов и решений.

В рамках реализации стратегии, помимо органического развития, Группа планирует активно использовать свои продвинутые возможности по приобретению и интеграции ИТ-компаний, полученные за счет внушительного послужного списка успешно реализованных в России и за рубежом M&A сделок, для консолидации российского ИТ-рынка, замещения иностранных вендоров и быстрой трансформации бизнеса.

### **Мотивированная команда с опорой на лучшие международные практики корпоративного управления**

Высококвалифицированная команда топ-менеджмента и специалистов является основой бизнеса Группы и ее конкурентным преимуществом, которое способствовало достижению лидерских позиций на рынке. Успех и лидерство Группы стали возможны благодаря команде высококвалифицированных сотрудников из более чем 7 тыс. человек.

Высокий уровень корпоративной культуры, основанный на богатом международном опыте и лучших практиках, фокус на профессиональном развитии сотрудников, сбалансированная и прозрачная мотивационная программа, ориентированная на результат и охватывающая всех сотрудников, позволяют повышать вовлеченность действующих сотрудников и нанимать лучших специалистов на ИТ-рынке, в том числе высвобождающихся в связи с прекращением работы в России ряда зарубежных производителей.

Группа опирается на сплоченную команду топ-менеджеров с большим международным опытом работы в ИТ-секторе на развивающихся рынках, поддерживаемую опытным Советом Директоров во главе с независимым директором. Активное развитие культуры «сотрудника-совладельца» синхронизирует интересы команды и акционеров, а также гарантирует заботу об их интересах со стороны менеджмента и Совета Директоров. В настоящий момент почти 300 сотрудников Компании получили акции Софтлайн в рамках программы мотивации – это составляет около 10% всех акций Компании. Софтлайн продолжит развивать данную культуру за счет внедрения проработанной долгосрочной мотивационной программы.

### **Контакты**

**Александра Мельникова**

Директор по связям с инвесторами

ir@softline.ru

**Светлана Ащеулова**

Руководитель Отдела по связям с  
общественностью

+7 925 800 50 38, pr@softline.com

*Информация, содержащаяся в данном сообщении, не является предложением, рекомендацией или консультацией о продаже или покупке каких-либо ценных бумаг или приглашением делать предложение о совершении каких-либо сделок с ценными бумагами. Данное сообщение не может рассматриваться как предложение совершать какие-либо сделки, продавать, приобретать, обменивать или передавать какие-либо ценные бумаги какому-либо лицу или для какого-либо лица, и не представляет собой рекламу каких-либо ценных бумаг.*