

# ASBIS<sup>®</sup>

SUCCESS THROUGH FOCUS



# Prezentacja Q4 i 2024

**ŚWIETNY KWARTAŁ POMIMO  
PRZECIWNOCÍ**

27 LUTEGO 2025

# Oświadczenie

- Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została przygotowana przez ASBISc Enterprises Plc („Spółka”) z należytą starannością. Może jednak zawierać pewne niekonsekwencje lub pominięcia. Prezentacja nie zawiera pełnej ani gruntownej analizy finansowej Spółki oraz nie przedstawia jej sytuacji ani perspektyw w sposób kompleksowy ani dogłębny. W związku z tym każdy, kto zamierza podjąć decyzję inwestycyjną w stosunku do Spółki, powinien polegać na informacjach ujawnionych w oficjalnych raportach Spółki, publikowanych zgodnie z obowiązującymi Spółkę przepisami prawa. Niniejsza Prezentacja została sporządzona wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowi oferty kupna ani sprzedaży jakichkolwiek instrumentów finansowych.
- Prezentacja może zawierać „stwierdzenia dotyczące przyszłości”. Stwierzeń takich nie można jednak traktować jako zapewnień lub prognoz co do oczekiwanych przyszłych wyników Spółki. Wszelkie stwierdzenia dotyczące oczekiwań co do przyszłych wyników finansowych nie mogą być rozumiane jako gwarancje, że takie wyniki zostaną faktycznie osiągnięte w przyszłości. Oczekiwania Zarządu opierają się na jego aktualnej wiedzy i są uzależnione od wielu czynników, przez które faktyczne wyniki osiągnięte przez Spółkę mogą istotnie różnić się od wyników przedstawionych w niniejszym dokumencie. Wiele z tych czynników pozostaje poza świadomością i kontrolą Spółki lub zdolnością Spółki do ich przewidzenia.
- Ani Spółka, ani jej dyrektorzy, urzędnicy, doradcy ani przedstawiciele takich osób nie ponoszą odpowiedzialności z jakiegokolwiek powodu wynikającego z jakiegokolwiek wykorzystania niniejszej Prezentacji. Ponadto żadne informacje zawarte w niniejszej Prezentacji nie stanowią jakiegokolwiek oświadczenia ani gwarancji Spółki, jej funkcjonariuszy lub dyrektorów, doradców lub przedstawicieli którejkolwiek z powyższych osób. Prezentacja i stwierdzenia dotyczące przyszłości są aktualne wyłącznie na dzień niniejszej Prezentacji. Mogą one nie odzwierciedlać wyników lub zmian w przyszłych okresach. Spółka nie zobowiązuje się do przeglądania, potwierdzania ani publikowania jakichkolwiek poprawek do jakichkolwiek stwierdzeń dotyczących przyszłości w celu odzwierciedlenia zdarzeń lub okoliczności, które mają miejsce po dacie niniejszej Prezentacji.





# Agenda

01.

PREZENTACJA  
GRUPY ASBIS

02.

KLUCZOWE  
WYDARZENIA  
KORPORACYJNE

03.

WYNIKI  
FINANSOWE

04.

PERSPEKTYWY  
NA 2025

05.

BACK-UP

# GŁÓWNE OBSZARY

ICT Distribution

**16,000**  
Resellerów

ICT & IoT Solutions to Enterprises

**19,000**  
obsłużonych Firm

ASBIS Robotic Solutions (AROS)

**8** kategorii  
rozwiązań

Consumer Distribution

Sprzedaż przez  
**7,400** POK

Premium Retail Business Unit

**34** Apple  
**6** B&O

Trade-In Business Unit

**#1**  
w WNP

Corporate Venture Investments

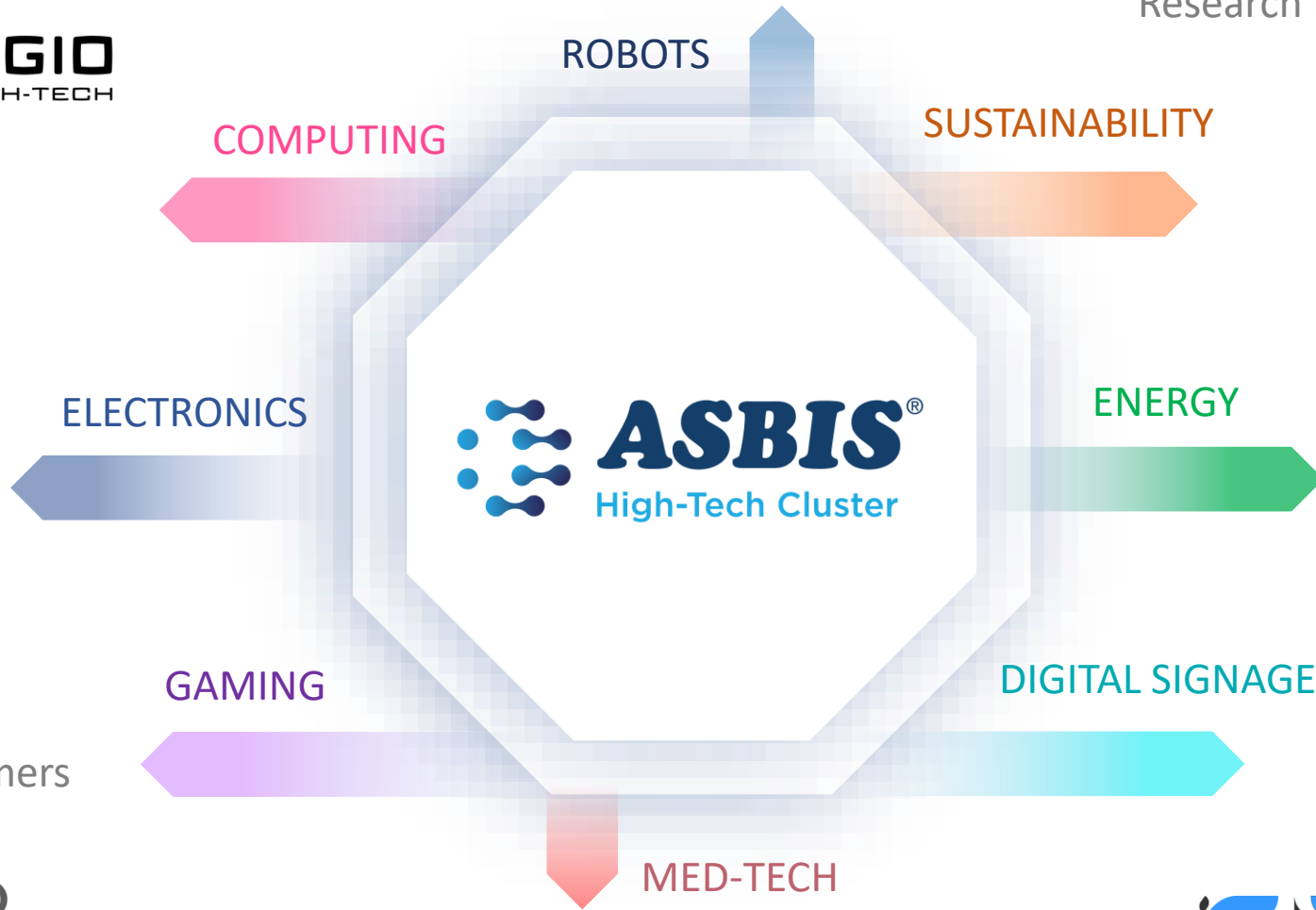
**15**



Bio Med Research



Medical Diagnostics



- 4 Centra dystrybucyjne
  - Czechy
  - ZEA
  - RPA
  - Gruzja
- Ponad 60 tys. m.2 powierzchni magazynowych
- Ponad 30 punktów magazynowych w krajach obecności ASBIS
- Spółki zależne w ponad 30 krajach regionu EMEA





# Agenda

01.

PREZENTACJA  
GRUPY ASBIS

02.

KLUCZOWE  
WYDARZENIA  
KORPORACYJNE

03.

WYNIKI  
FINANSOWE

04.

PERSPEKTYWY  
NA 2025

05.

BACK-UP

# Kluczowe wydarzenia korporacyjne

## **ASBIS 24/7 ROBO CAFÉ i ROBO BAR w ZEA**

AROS otworzyło całodobowy ROBO CAFÉ i ROBO BAR w Zjednoczonych Emiratach Arabskich.

grudzień 2024

## **Wyplata dywidendy zaliczkowej**

Spółka wypłaciła dywidendę zaliczkową z zysków za 2024 r. (0,20 USD na akcję) i planuje kontynuować wypłatę wysokich dywidend.

grudzień 2024

## **BREEZY uruchomiło linię opartą na AI**

Breezy uruchomiło linię opartą na sztucznej inteligencji, która jest w stanie ocenić nawet milion urządzeń i odnowić nawet 320 tys. smartfonów rocznie.

luty 2025



# AROS 24/7 ROBO SHOPS

**AROS 24/7 ROBO BAR** to rewolucyjny robot-barman, który serwuje szeroką gamę napojów, w tym napoje bezalkoholowe, piwa lane i mieszane napoje alkoholowe.



**AROS 24/7 ROBO CAFÉ** jest zaprojektowany z myślą o bezproblemowej integracji, oferując czyste, wolne od COVID-19 doświadczenie związane z kawą.



## Co sprawia, że zakład jest wyjątkowy:

✓ Automatyzacja Przemysłu 5.0 – AI i robotyka zajmują się wszystkim, od wizualizacji i sprzętu po pakowanie, zapewniając minimalną interwencję człowieka do 4 pracowników na zmianę.

✓ Skalowalność i precyzja – 18 stanowisk roboczych robotów, sterowanych przez zaawansowane algorytmy AI, może oceniać ponad 1 000 000 urządzeń i odnawiać 320 000 smartfonów rocznie.

✓ Zaawansowana kontrola jakości oparta na AI – Urządzenia przechodzą rygorystyczną wieloetapową kontrolę, w tym wykrywanie zarysowań, testowanie częstotliwości dźwięku oraz automatyczne kontrole dotyku, przycisków i aparatu.

✓ Zrównoważony rozwój i gospodarka o obiegu zamkniętym – Każdy odnowiony smartfon oznacza mniej urządzeń na wysypiskach i zmniejszoną emisję CO<sub>2</sub>.



**Breezy uruchamia w Polsce zrobotyzowaną linię opartą na sztucznej inteligencji do klasyfikacji i modernizacji używanych smartfonów**



# Miesięczne szacunkowe przychody

**-9%**

Spadek sprzedaży rok do roku w październiku 2024 r. z powodu wyzwań w KZ i na innych głównych rynkach.

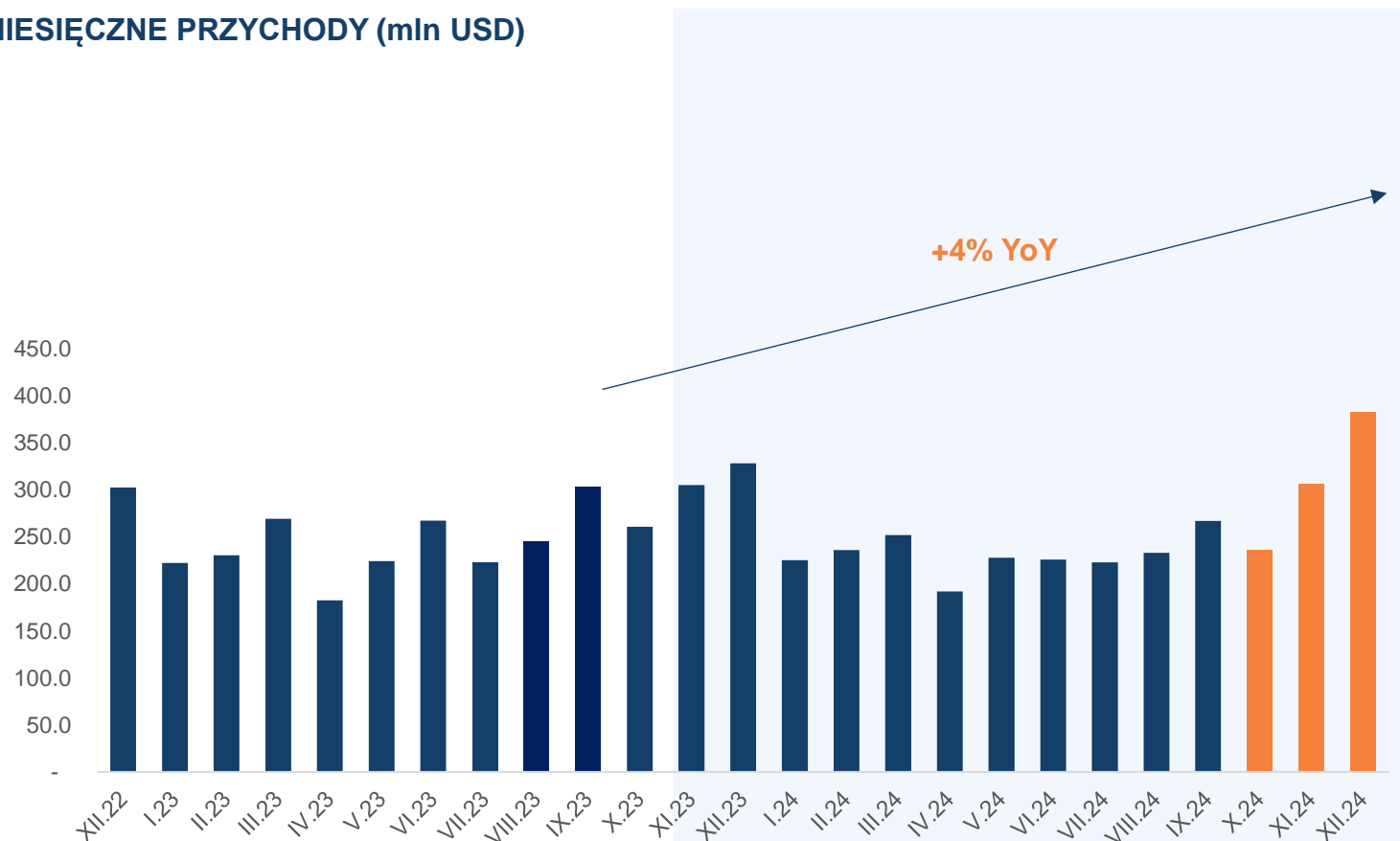
**0,2%**

Wzrost sprzedaży r/r w listopadzie 2024 – wyrównaliśmy rekordową sprzedaż z listopada 2021 r.

**17%**

Wzrost sprzedaży r/r w grudniu 2024 roku – w efekcie realizacji dużych projektów na Słowacji i znacznej poprawy sytuacji w KZ.

MIESIĘCZNE PRZYCHODY (mln USD)



# Agenda

01.

PREZENTACJA  
GRUPY ASBIS

02.

KLUCZOWE  
WYDARZENIA  
KORPORACYJNE

03.

WYNIKI  
FINANSOWE

04.

PERSPEKTYWY  
NA 2025

05.

BACK-UP

## Kluczowe dane finansowe

PRZYCHODY

**3,8% r/r**

927 mln USD

ZYSK BRUTTO  
NA SPRZEDAŻY

**74 MLN  
USD**

MARŻA BRUTTO  
NA SPRZEDAŻY

**8,02%**

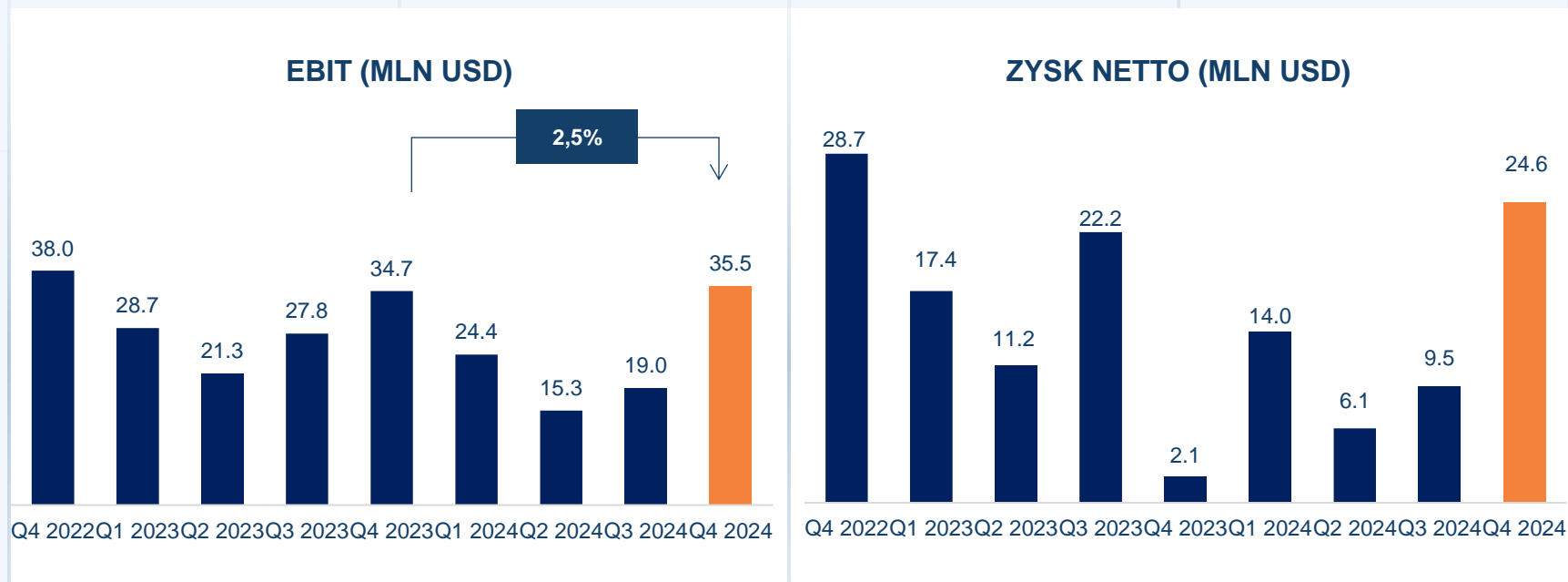
ZYSK NETTO

**24,6 MLN  
USD**

# Udany kwartał

> Q4 2024

## Jeden z najbardziej zyskownych Q4



- EBIT na poziomie 35,5 mln USD w Q4 2024, wzrost o 2,5 proc. r/r.

- Jeden z najwyższych zysków netto w tym kwartale w historii ASBIS.
- Zysk netto po opodatkowaniu w wysokości 24,6 mln USD w Q4 2024 r. – głównie w wyniku dużych projektów zrealizowanych na Słowacji.

# PRZYCHODY Z KLUCZOWYCH KRAJÓW (mIn USD)



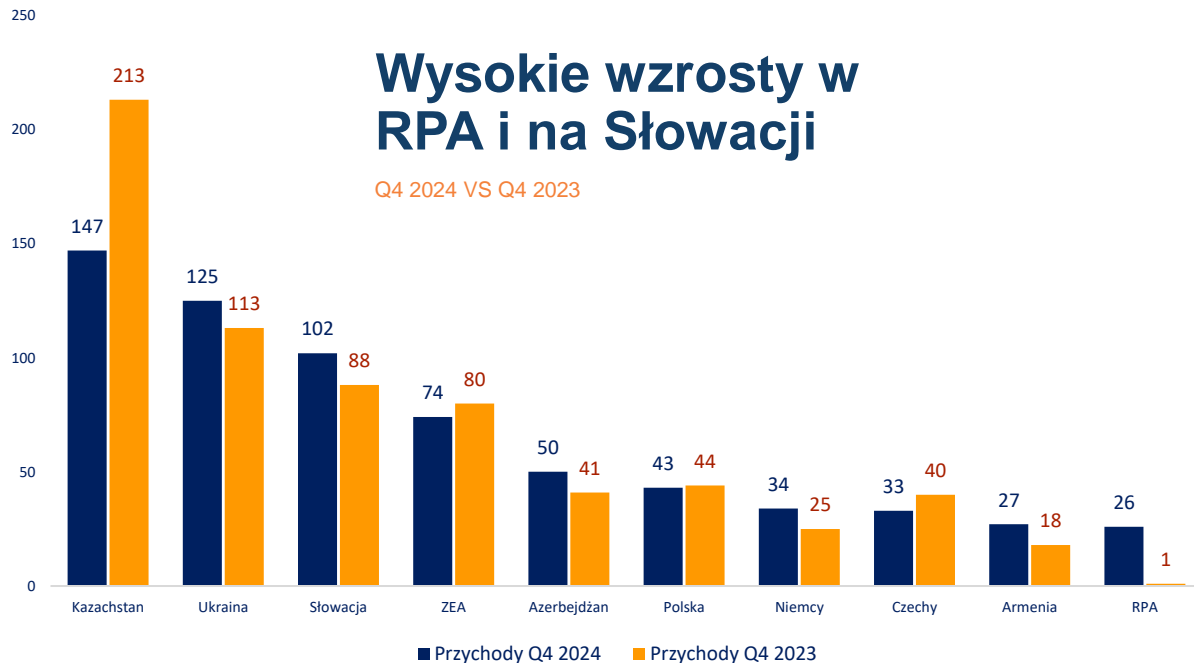
## Polska i Azerbejdżan liderami wzrostów

12M 2024 VS 12M 2023



## Wysokie wzrosty w RPA i na Słowacji

Q4 2024 VS Q4 2023



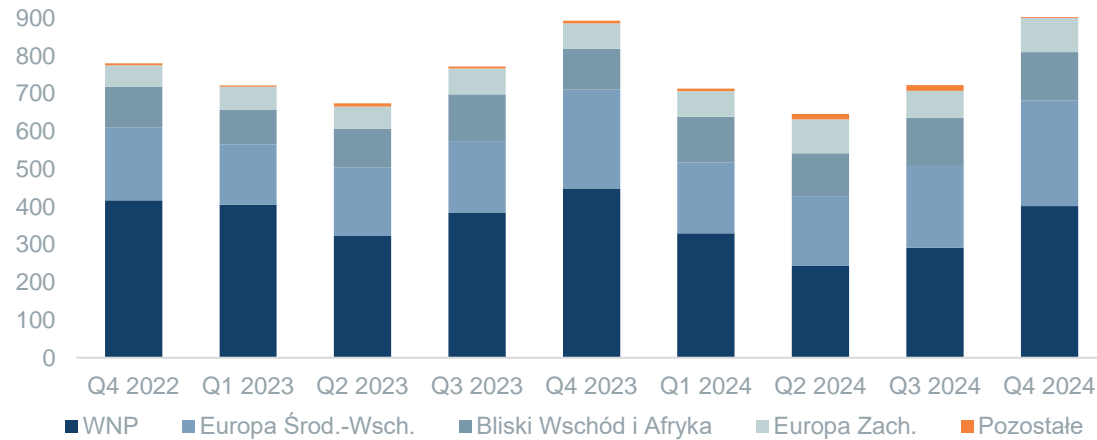
### 12M 2024:

- Pozytywne sygnały sprzedaży w Kazachstanie - naszym największym rynku
- Ukraina utrzymała drugą pozycję wśród największych rynków, pomimo trwającej wojny
- Azerbejdżan nadal rośnie, umacniając swoją pozycję w pierwszej dziesiątce krajów
- Polska nadal się rozwija, osiągając wyjątkowe wyniki.

### Q4 2024:

- Wyjątkowy wzrost w Republice Południowej Afryki napędzany dystrybucją produktów Apple.
- Nadzwyczajne wyniki osiągnięte na Słowacji, dzięki finalizacji dużych projektów IT
- Silny wzrost na Ukrainie
- Armenia i Azerbejdżan ze mocną kontrybucją na wyniki w IV kw. 2024 r.

## PRZYCHODY WG REGIONÓW (mln USD)



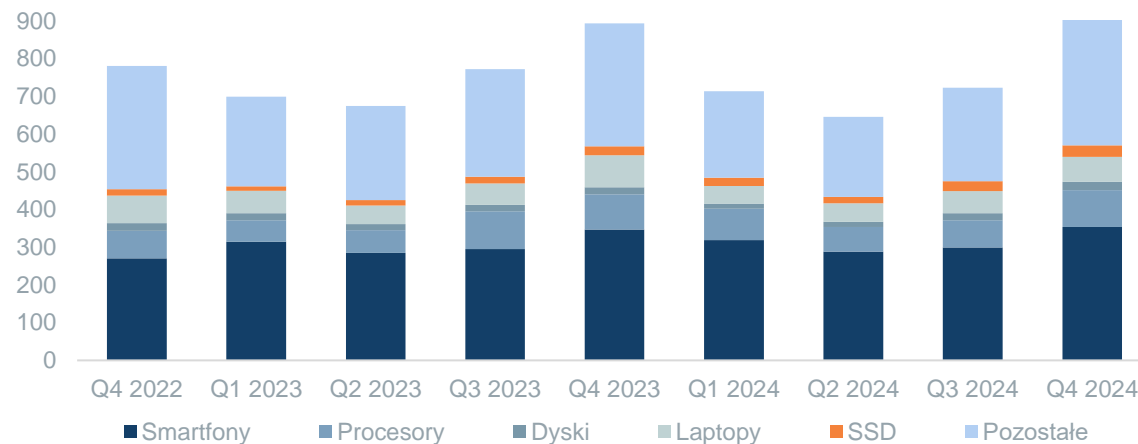
mln USD	Q4'24	Q4'23	YoY
Wspólnota Niepodległych Państw („WNP”)	401,8	448,9	-11%
Europa Środkowo-Wschodnia	280,0	261,7	7%
Bliski Wschód i Afryka	128,1	107,6	19%
Europa Zachodnia	90,5	68,6	32%
Pozostałe	26,5	6,5	307%
<b>OGÓŁEM</b>	<b>926,9</b>	<b>893,3</b>	<b>4%</b>

## Wzrost sprzedaży niemal we wszystkich regionach w Q4 2024

- 11 proc. spadek w regionie WNP - znacznie mniej niż w poprzednich kwartałach.
- Region Europy Środkowo-Wschodniej osiągnął wzrost rok do roku o +7 proc., głównie dzięki nadzwyczajnemu wzrostowi na Słowacji.
- Znaczny wzrost osiągnięty w Europie Zachodniej, głównie dzięki Niemcom i Holandii.
- Wzrost przychodów w regionie MEA wspierany przez rozszerzoną ofertę produktów, master dystrybucję i znaczny wzrost w Republice Południowej Afryki.



### PRZYCHODY WG LINII PRODUKTOWYCH (mln USD)



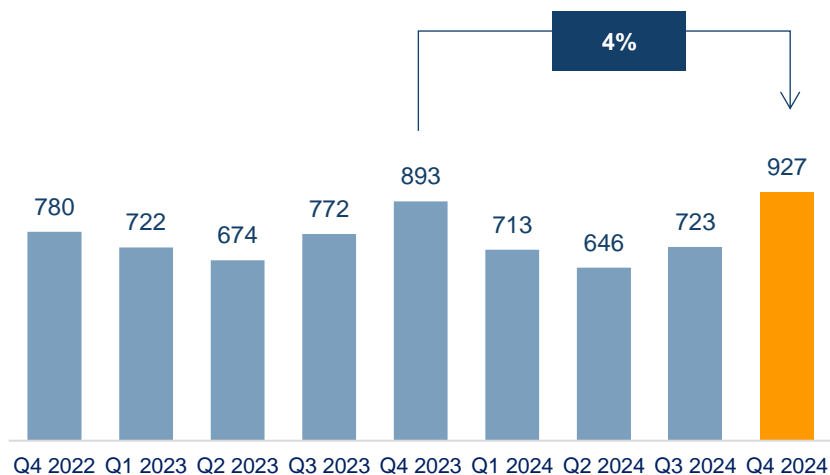
mIn USD	Q4'24	Q4'23	YoY
Smartfony	353,6	346,9	2%
Procesory	97,4	93,6	4%
Laptopy	66,4	84,9	-22%
Serwery	55,0	39,6	39%
Dyski SSDs	31,0	23,8	30%
<b>RAZEM</b>	<b>926,9</b>	<b>893,3</b>	<b>4%</b>

## Q4 2024 wysoki popyt na wiele linii produktowych

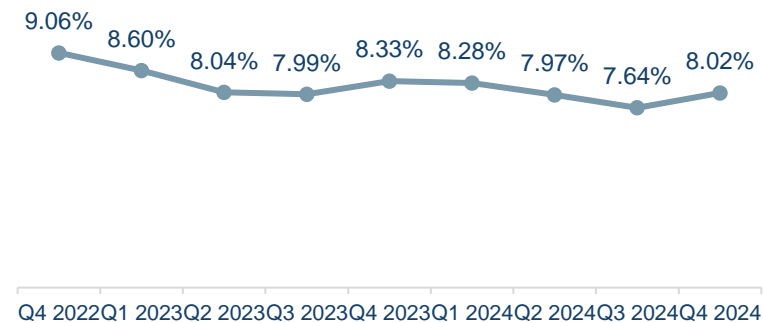
- Mocny biznes smartfonów pomimo znacznego spadku w Kazachstanie.
- Procesory pozostają głównym motorem przychodów wspieranym przez wyjątkową pozycję ASBIS jako głównego dystrybutora w regionie EMEA.
- Znaczny wzrost wśród serwerów napędzany popytem na serwery oparte o AI, centra danych i chmury.
- Niezwykły wzrost w segmencie SSD osiągnięty dzięki silnej pozycji Spółki na wszystkich naszych rynkach i rosnącemu wpływowi sztucznej inteligencji.

## Wysoka marża brutto na sprzedaży

PRZYCHODY (MLN USD)



MARŻA BRUTTO NA SPRZEDAŻY (%)

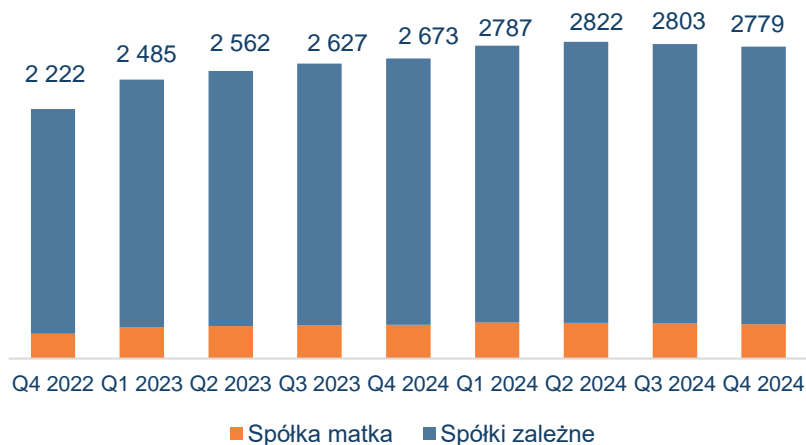


- Wzrost przychodów o 4 proc. r/r głównie dzięki realizacji dużych projektów na Słowacji, poprawie sytuacji w Kazachstanie i dynamicznemu rozwojowi na innych głównych rynkach w IV kw. 2024 r.

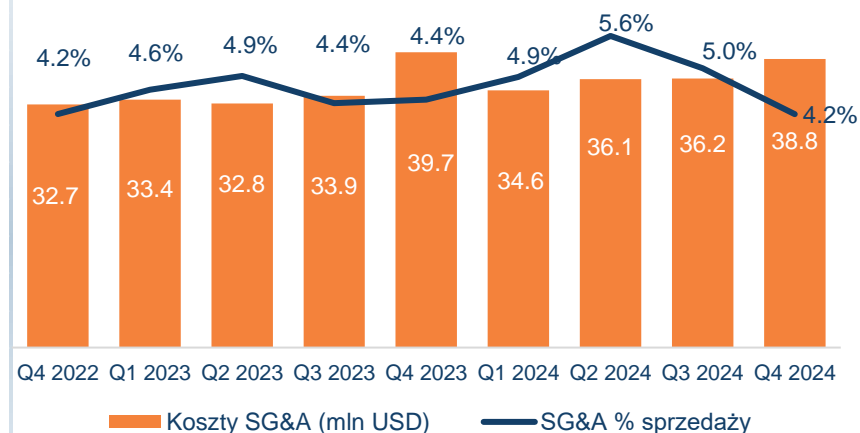
- Marża zysku brutto ustabilizowała się na bardzo wysokim poziomie 8,02 proc. w Q4 '24, pomimo silnej presji ze strony nieuczciwej konkurencji.
- Dyrektorzy uważają obecny poziom za całkiem zadowalający, biorąc pod uwagę sytuację na naszych głównych rynkach i podejmują wszelkie środki, aby utrzymać go na wyższym poziomie.

# Koszty operacyjne

## LICZBA PRACOWNIKÓW



## KOSZTY OPERACYJNE



Spadek liczby pracowników z rezultacie trwającego procesu optymalizacji HR w działach, które nie osiągnęły oczekiwanych zysków.

Będziemy kontynuować ten proces w 2025 r., jeśli okaże się, że przeprowadzone działania są niewystarczające.

Zgodnie z oczekiwaniami koszty operacyjne jako procent przychodów spadły rok do roku.

## Satysfakcjonujący Q4 i 2024

Przychody za 2024 rok nieznacznie poniżej prognozy.



mln USD	Q4'24	Q4'23	r/r
<b>Przychody</b>	<b>926,9</b>	<b>893,3</b>	<b>4%</b>
Zysk brutto na sprzedaży	74,4	74,4	0%
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>8,02%</i>	<i>8,33%</i>	<i>-0,31 ppt</i>
Koszty SG&A	-38,8	-39,7	-2%
<b>Zysk operacyjny</b>	<b>35,5</b>	<b>34,7</b>	<b>3%</b>
<i>Marża operacyjna</i>	<i>3,83%</i>	<i>3,88%</i>	<i>-0,05 ppt</i>
Przychody finansowe	0,6	1,0	-42%
Koszty finansowe	-7,8	-9,0	-13%
Zrealizowana strata kursowa	-0,2	-11,3	-99%
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>28,4</b>	<b>4,4</b>	<b>552%</b>
Podatek	-3,8	-2,3	70%
<b>Zysk netto</b>	<b>24,6</b>	<b>2,1</b>	<b>1.075%</b>
<i>Marża zysku netto</i>	<i>2,65%</i>	<i>0,23%</i>	<i>+2,42 ppt</i>

mln USD	2024	2023	r/r
<b>Przychody</b>	<b>3.008,5</b>	<b>3.061,2</b>	<b>-2%</b>
Zysk brutto na sprzedaży	240,2	252,3	-5%
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>7,98%</i>	<i>8,24%</i>	<i>-0,26 ppt</i>
Koszty SG&A	-145,9	-139,8	4%
<b>Zysk operacyjny</b>	<b>94,3</b>	<b>112,5</b>	<b>-16%</b>
<i>Marża operacyjna</i>	<i>3,13%</i>	<i>3,67%</i>	<i>-0,54 ppt</i>
Przychody finansowe	1,7	2,7	-37%
Koszty finansowe	-31,2	-34,9	-11%
Zrealizowana strata kursowa	-0,2	-11,3	-99%
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>65,0</b>	<b>65,0</b>	<b>0%</b>
Podatek	-10,8	-12,0	-10%
<b>Zysk netto</b>	<b>54,2</b>	<b>53,0</b>	<b>2%</b>
<i>Marża zysku netto</i>	<i>1,80%</i>	<i>1,73%</i>	<i>0,07 ppt</i>

Zysk netto za 2024 r. wzrósł do 54,2 mln USD.

Imponujący wzrost zysku netto w Q4 2024.



## KAPITAŁ OBROTOWY (USD MLN)

NWC: 13% sprzedaży

NWC: 13% of sales



mIn USD	2024	2023
Gotówka netto z działalności operacyjnej	26,7	45,4
Gotówka netto z działalności inwestycyjnej	-18,1	-11,7
Gotówka netto z działalności finansowej	-11,5	-17,7
<b>Zmiana netto w środkach pieniężnych i ekwiwalentach</b>	<b>-2,9</b>	<b>16,0</b>

## Gotówka zaangażowana w kapitał obrotowy

- Wysokie wykorzystanie kapitału obrotowego wymaga zaangażowania większej ilości gotówki.
- Dodatkowo przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w 2024 roku.

## Zadłużenie na bezpiecznym poziomie

mIn USD	2024	2023	YoY
Krótkoterminowe zadłużenie (bez leasingu i faktoringu)	164,2	141,0	16%
Długoterminowe zadłużenie (bez leasingu)	12,6	0,4	2.790%
Pozostałe długoterminowe zadłużenie	0,9	0,9	0%
Gotówka i ekwiwalenty	155,0	143,6	8%
Faktoring	54,9	52,8	4%
<b>Dług netto (bez faktoringu)</b>	<b>22,7</b>	<b>-1,2</b>	<b>-</b>
<b>Dług netto (z faktoringiem)</b>	<b>77,5</b>	<b>51,6</b>	<b>50%</b>

Duży wzrost poziomu gotówki w wymagającym kwartale.

Średnioważony koszt zadłużenia na rok 2024 spadł do 9,9% z 11,9% w 2023 roku.

Dług netto/ kapitałów na koniec 2024 na bezpiecznym i niskim poziomie

**0,1x**  
BEZ  
FAKTORINGU

**0,3x**  
Z  
FAKTORINGIEM



# Agenda

01.

PREZENTACJA  
GRUPY ASBIS

02.

KLUCZOWE  
WYDARZENIA  
KORPORACYJNE

03.

WYNIKI  
FINANSOWE

04.

PERSPEKTYWY  
NA 2025

05.

BACK-UP

Jako ASBIS  
ciągle  
stawiamy sobie  
ambitne cele.  
Dołożymy  
wszelkich  
starań, aby  
osiągnąć  
lepsze wyniki  
w 2025.



## Perspektywy na 2025 rok

### PRODUKTY

- Nowe produkty marki Apple.
- Większy nacisk na marki własne.
- Dalszy rozwój Breezy i AROS
- Więcej zrównoważonych produktów.

### RYNKI

- Dalsza koncentracja na krajach WNP.
- Rozwój w Europie Zachodniej i Południowej.
- Dalsza ekspansja w Afryce po wprowadzeniu nowych produktów Apple.

### KLIENCI

- Dalsza koncentracja na klientach biznesowych.
- Więcej klientów detalicznych.
- Więcej sklepów Premium

### FINANSE

- Niższe koszty operacyjne
- Marża zysku brutto na wyższym poziomie
- Niższe koszty finansowe
- Kontynuacja wypłat wysokiej dywidendy



# Kluczowe ryzyka i możliwości na 2025 rok



## RYZYKA

- Niestabilna sytuacja geopolityczna w Europie i Azji
- Szara strefa i nowe regulacje
- Zakłócenia w łańcuchu dostaw
- Niestabilne środowisko walutowe
- Wysokie stopy procentowe
- Wysoka inflacja

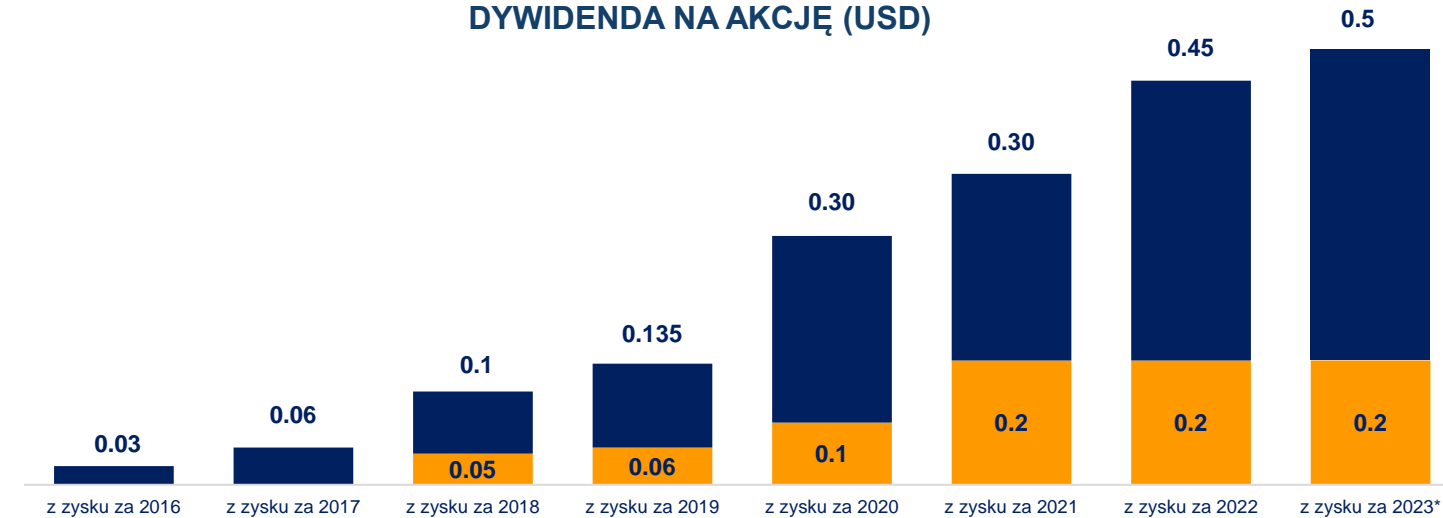


## MOŻLIWOŚCI

- Odbicie popytu konsumenckiego
- Nowe fundusze UE i rządowe na programy IT
- Potencjalne fuzje i przejęcia
- Szybko rosnąca obecność na nowych rynkach

# Kontynuacja wypłaty dywidendy

DYWIDENDA NA AKCJĘ (USD)



\* Dywidenda zaliczkowa

W dniu 05 grudnia 2024 r. Spółka wypłaciła zaliczkę na poczet dywidendy w wysokości 0,20 USD na akcję.

Decyzja o finalnej dywidendzie zostanie podjęta po publikacji raportu rocznego za 2024 r.

Spółka zamierza kontynuować wypłatę wysokich dywidend w kolejnych latach.

The text "Q&A" is centered in a white square. To the left of this square is a solid orange vertical bar. The background of the slide is a grid of white and light blue squares, with a dark blue image of a server room at night visible in the right half.

# Agenda

01.

PREZENTACJA  
GRUPY ASBIS

02.

KLUCZOWE  
WYDARZENIA  
KORPORACYJNE

03.

WYNIKI  
FINANSOWE

04.

PERSPEKTYWY  
NA 2025

05.

BACK-UP

# Premium Retail Business

34

34 sklepy Apple Premium Reseller w 7 krajach

6

6 sklepów Bang & Olufsen w 3 krajach

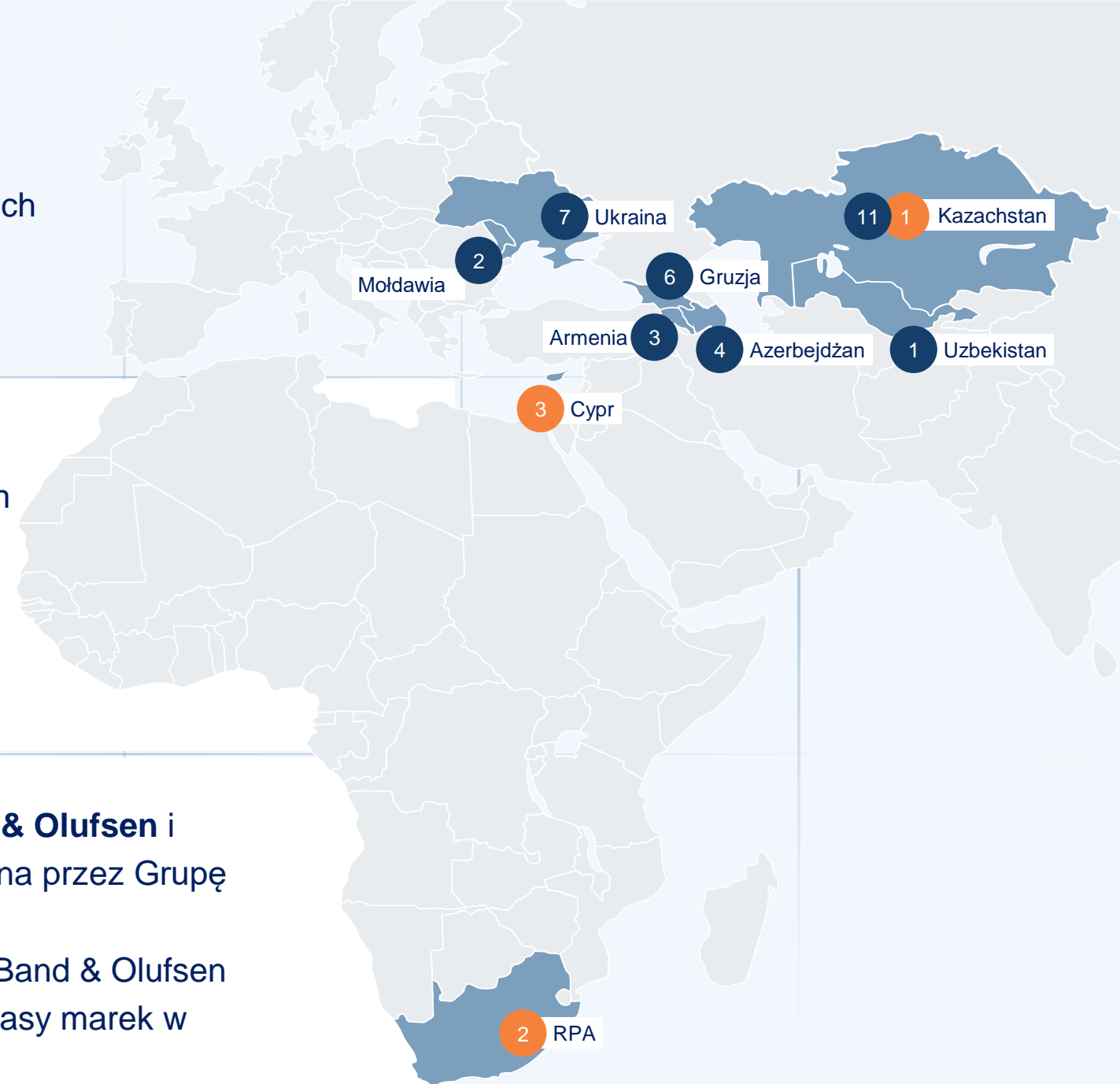
## iSpace

**iSpace** to sieć sklepów detalicznych premium i Oficjalny partner Apple posiadający status Apple Premium Partner.

## B&O

Sieć Premium Retail butików **Bang & Olufsen** i sklepów **Prestigio Plaza** prowadzona przez Grupę ASBIS.

Od ekskluzywnego doświadczenia Bang & Olufsen po sklepy z elektroniką światowej klasy marek w różnych kategoriach.



# Marki własne ASBIS

**Prestigio**  
SOLUTIONS

Prestigio Solutions specjalizuje się w produkcji i dostarczaniu innowacyjnych rozwiązań technologicznych dla biznesu i edukacji.  
[www.prestigio-solutions.com](http://www.prestigio-solutions.com)



**CANYON**

Canyon to dynamicznie rozwijająca się marka wysokiej jakości i stylowych, a jednocześnie przystępnych cenowo akcesoriów mobilnych, gadżetów komputerowych i urządzeń.  
[www.canyon.eu](http://www.canyon.eu)



**LORGAR**

Lorgar to marka urządzeń do gier, której celem jest wzniesienie wrażeń z gry na wysoki poziom.  
[www.lorgar.eu](http://www.lorgar.eu)



**Prestigio**

Prestigio to międzynarodowa marka, która od 20 lat oferuje szeroką gamę elektroniki użytkowej dla domu, edukacji i biznesu.  
[www.prestigio.com](http://www.prestigio.com)



**A E N O**

AENO to młoda dynamiczna marka inteligentnego sprzętu AGD.  
[www.aeno.com](http://www.aeno.com)



# Zrównoważone rozwiązania dla elektroniki

- Breezy uruchomiło usługę wymiany online w Technodom i Sulpak w Kazachstanie.
- Breezy uruchomiło sprzedaż detaliczną w Azerbejdżanie.
- Breezy rozszerzyło swoją sieć partnerską, dodając do swojego portfolio Irshad (jednego z największych sprzedawców detalicznych sprzętu AGD w Azerbejdżanie z 53 sklepami) i Beeline (operatora z największą bazą klientów w Kazachstanie i częścią Grupy VEON).
- Breezy rozszerzyło swoją działalność detaliczną, otwierając nowy punkt - wyspa Breezy w Kazachstanie i pierwszy eksperymentalny sklep Breezy w Mołdawii.
- Breezy uruchomiło zrobotyzowaną linię wspieraną sztuczną inteligencją, która jest w stanie ocenić do miliona urządzeń i odnowić do 320 tys. smartfonów rocznie.

**Breezy w liczbach**



**7**

**krajów**

w których działamy stacjonarnie

**40+**

**partnerów**

włączonych do programu wymiany

**190+**

**pracownicy**

kontrybuujący do gospodarki o obiegu zamkniętym

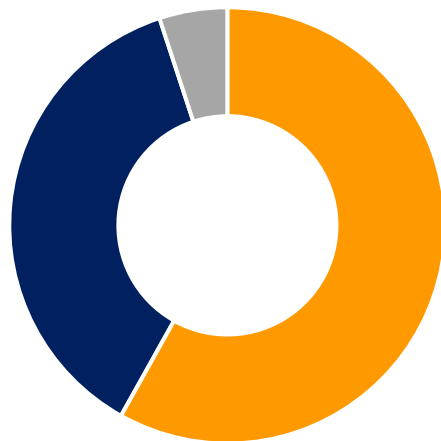
**4500+**

**punktów detalicznych**

w sieci sklepów partnerów



# Struktura akcjonariatu



■ KS Holdings Ltd\* ■ Zbigniew Juroszek\*\* ■ Free-float

	Liczba akcji i głosów	% udział w akcjach i głosach
KS Holdings Ltd *	20.448.127	36,84%
Zbigniew Juroszek**	2.797.625	5,04%
Free-float	32.254.248	58,12%
<b>TOTAL</b>	<b>55.500.000</b>	<b>100,00%</b>

Na dzień: 2025-02-27

\*Siarhei Kostevitch posiada udziały jako jedyny wspólnik KS Holdings Ltd

\*\* Zbigniew Juroszek z podmiotami powiązanymi

Przynależność do  
indeksów:







# Dziękujemy

## KONTAKT DLA INWESTORÓW:

**Constantinos Tziamalis**  
Wiceprezes

+357 25857188  
costas@asbis.com

**Bartosz Basa**  
IR Manager

+48 691 910 760  
b.basa@asbis.com

## KONTAKT DLA MEDIÓW:

**Iwona Mojsiuszko**  
CEO 8Sense PR

+48 502 344 992  
iwona.mojsiuszko@8sensepr.pl

