

The ASBIS logo is displayed in a bold, white, sans-serif font. The letters 'A', 'S', 'B', and 'I' are connected, as are 'S' and 'B'. The 'I' is separated from the 'S' by a small space. A registered trademark symbol (®) is located at the top right of the 'S'.

SUCCESS THROUGH FOCUS



Prezentacja Q2 and H1 2025

**NOWE REKORDY, NOWE MOŻLIWOŚCI,
TEN SAM SILNY ASBIS!**

7 SIERPNIA 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”. Stwierdzeń 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 osiągane 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.

KLUCZOWE
WYDARZENIA
KORPORACYJNE

02.

WYNIKI
FINANSOWE

03.

DYWIDENDA

04.

BACK-UP

Kluczowe wydarzenia korporacyjne

ASBIS przejmuje sieć sklepów Samsung

ASBIS podpisał list intencyjny (LOI), na mocy którego rozpoczęły się procedury związane z przejęciem sieci sklepów Samsung Brand Store w Polsce.

maj 2025

Nowy flagowy sklep Bang&Olufsen w Mediolanie

ASBIS otworzył nowy, flagowy sklep Bang & Olufsen w Mediolanie. Jest to pierwszy sklep w Europie i siódmy sklep B&O łącznie.

czerwiec 2025

Breezy przyspiesza swój rozwój w Afryce

Breezy, spółka zależna ASBIS Group, podpisała umowę o współpracy z Nedbank, jedną z największych grup świadczących usługi finansowe w Afryce.

lipiec 2025

Nowy flagowy sklep Bang & Olufsen w Mediolanie

W sklepie prezentowana jest pełna gama luksusowych rozwiązań audio i wideo **Bang & Olufsen**, odzwierciedlająca stuletnie zaangażowanie firmy w ponadczasowe wzornictwo i kunszt wykonania.

Dedykowane przestrzenie demonstracyjne, zaprojektowane tak, aby odzwierciedlały przestrzeń życiową gości, oferują klientom możliwość przekonania się, jak produkty B&O mogłyby brzmieć w ich domach.



Kristian Teär CEO Bang & Olufsen

Agenda

01.

KLUCZOWE
WYDARZENIA
KORPORACYJNE

02.

WYNIKI
FINANSOWE

03.

DYWIDENDA

04.

BACK-UP

Świetny II kwartał i półrocze 2025

Rekordowe
przychody w Q2 i
H1 2025 r.

Dynamiczny
wzrost zysku
pomimo spadku
marży brutto.

Podwojony zysk
netto w Q2 2025.



mln USD	Q2'25	Q2'24	r/r
Przychody	949,3	645,9	47%
Zysk brutto na sprzedaży	63,6	51,5	23%
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	6,69%	7,97%	- 1,28 ppt
Koszty SG&A	-40,0	-36,1	11%
Zysk operacyjny	23,5	15,3	53%
<i>Marża operacyjna</i>	2,48%	2,37%	0,11 ppt
Przychody finansowe	0,6	0,2	194%
Koszty finansowe	-9,3	-7,8	19%
Zysk przed opodatkowaniem	15,1	7,9	91%
Podatek	-3,0	-1,8	69%
Zysk netto	12,1	6,1	98%
<i>Marża zysku netto</i>	1,28%	0,95%	0,33 ppt

mln USD	H1'25	H1'24	r/r
Przychody	1 685,7	1 359,1	24%
Zysk brutto na sprzedaży	115,1	110,6	4%
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	6,83%	8,14%	-1,31 ppt
Koszty SG&A	75,2	70,8	6%
Zysk operacyjny	39,9	39,8	0%
<i>Marża operacyjna</i>	2,37%	2,93%	-0,56 ppt
Przychody finansowe	1,1	1,0	18%
Koszty finansowe	-17,1	-16,0	7%
Zysk przed opodatkowaniem	24,3	24,9	-3%
Podatek	-4,8	-4,8	2%
Zysk netto	19,4	20,1	-4%
<i>Marża zysku netto</i>	1,15%	1,48%	-0,33 ppt

Koszty operacyjne
pod kontrolą
pomimo
negatywnego
wpływu kursów
walut, premii,
odszkodowań za
zwolnienia i
nowych inwestycji.

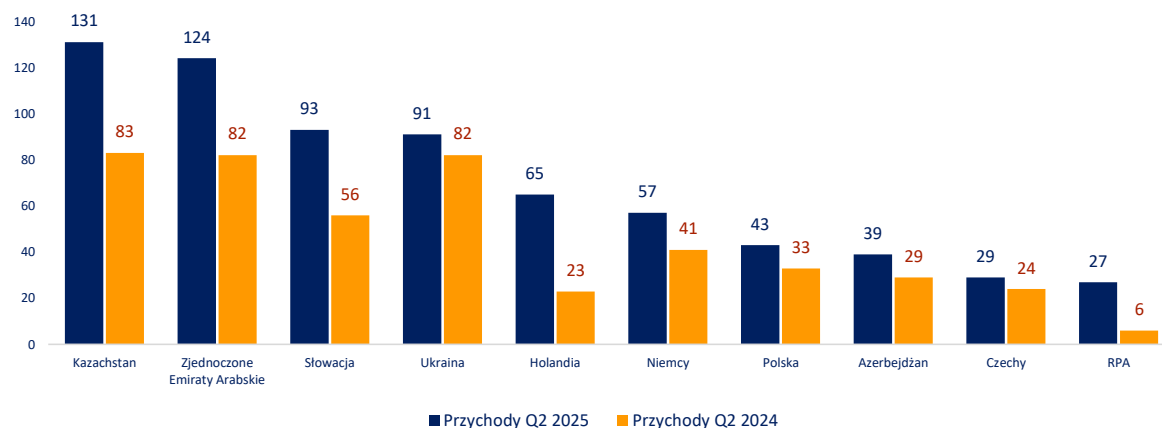


PRZYCHODY Z KLUCZOWYCH KRAJÓW (mIn USD)

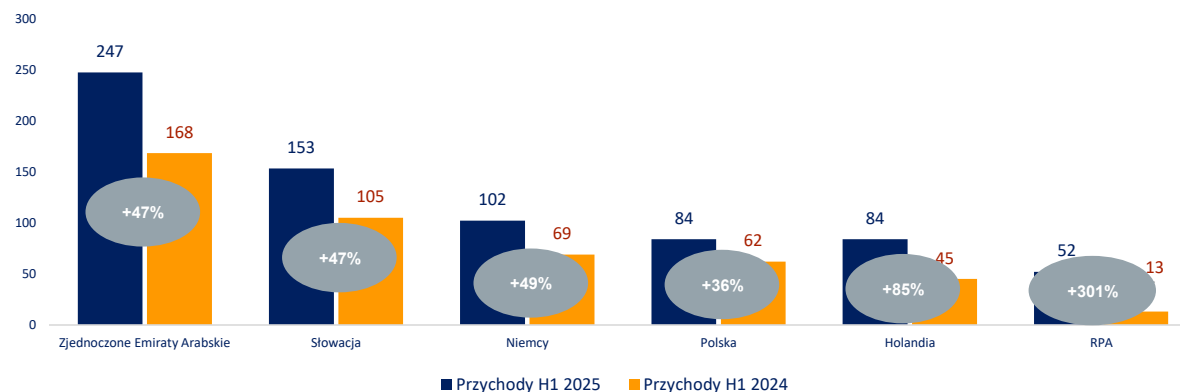


Mocne odbicie w Kazachstanie

Q2 2025 VS Q2 2024

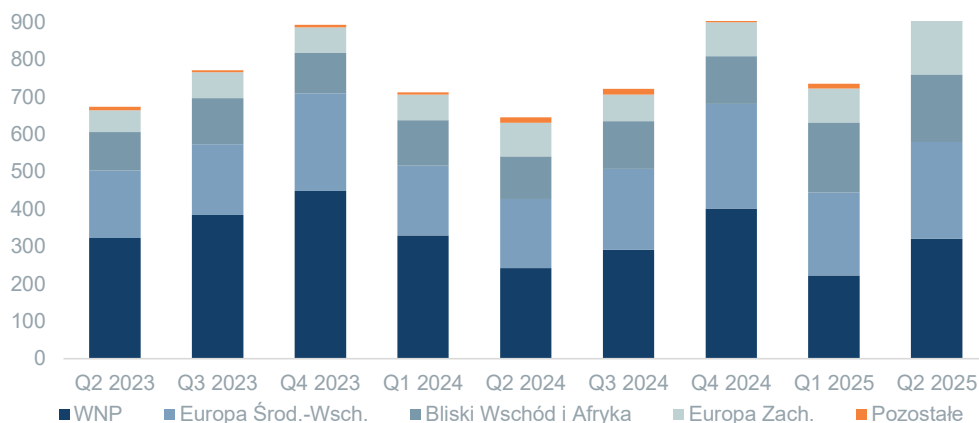


Kluczowe kraje z najwyższymi wzrostami w H1 2025



- **Zjednoczone Emiraty Arabskie** pozostają naszym największym krajem.
- **Kazachstan** – nasz drugi co do wielkości rynek, z silnym odbiciem dzięki realizacji dużych projektów serwerowych AI i lepszemu otoczeniu rynkowemu.
- Silny wzrost na **Ukrainie** pomimo trwającej pełnoskalowej wojny.
- **Polska**, z niezwykle zaangażowanym zespołem, nie zwalnia tempa, podwajając swoją działalność z miesiąca na miesiąc, z roku na rok.
- Nadzwyczajne wyniki wypracowane w **Holandii**.

PRZYCHODY WG REGIONÓW (mln USD)

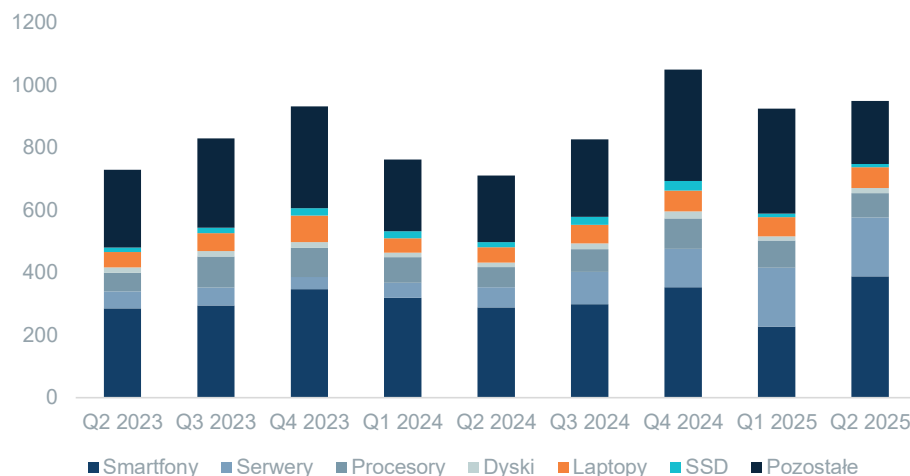


mln USD	Q2'25	Q2'24	r/r
Wspólnota Niepodległych Państw („WNP”)	321,7	243,1	32%
Europa Środkowo-Wschodnia	258,7	185,0	40%
Bliski Wschód i Afryka	180,8	113,5	59%
Europa Zachodnia	158,9	89,9	77%
Pozostałe	29,2	14,4	103%
OGÓŁEM	949,3	645,9	47%

Mocna obecność we wszystkich regionach w Q2 2025

- Silne odbicie w regionie WNP – w wyniku realizacji znaczących projektów, głównie w Kazachstanie.
- Silny wzrost w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, napędzany mocnym wzrostem w Polsce i na Słowacji.
- Wzrost przychodów w regionie Bliskiego Wschodu i Afryki wspierany przez master dystrybucję i dostęp do dużych projektów biznesowych, obejmujących serwery, rozwiązania pamięci masowej i rozwiązania sieciowe.
- Znaczny wzrost w Europie Zachodniej, napędzany głównie przez Holandię i Niemcy.

PRZYCHODY WG LINII PRODUKTOWYCH (mln USD)



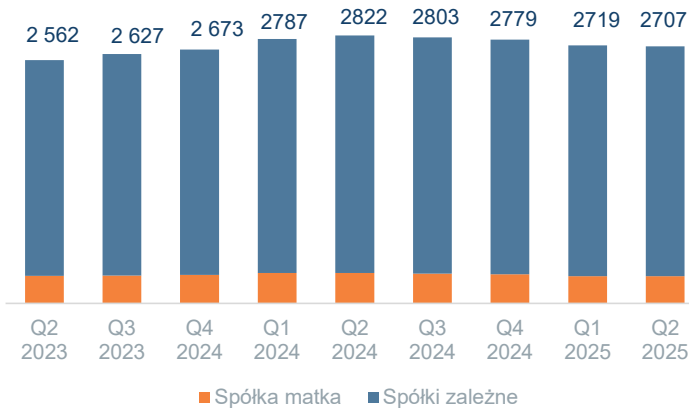
mln USD		Q2'25	Q2'24	r/r
Smartfony		388,1	288,6	35%
Serwery		188,0	47,9	292%
Procesory		77,7	62,2	25%
Laptopy		66,5	49,3	35%
Produkty sieciowe		26,7	15,1	77%
RAZEM		949,3	645,9	47%

W Q2 2025 serwery utrzymują imponującą dynamikę

- Odbicie w segmencie smartfonów, wspierane przez lepszą sytuację rynkową.
- Ogromny wzrost w segmencie serwerów i bloków serwerowych w wyniku utrzymującego się boomu na serwery, centra danych i rozwiązania w chmurze zoptymalizowane pod kątem AI.
- Silny wzrost w segmencie laptopów dzięki wyższej sprzedaży notebooków komercyjnych i MacBooków.
- Dynamiczny wzrost produktów sieciowych dzięki rosnącemu popytowi.

Koszty operacyjne

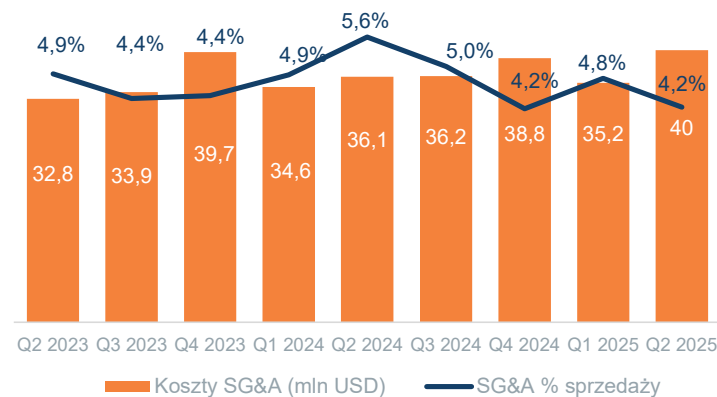
LICZBA PRACOWNIKÓW



Dalszy spadek liczby pracowników w efekcie prowadzonego od Q2 2024 procesu optymalizacji zatrudnienia.

W Q2 2025 średnia liczba pracowników spadła do 2 707 w porównaniu z 2 822 w Q2 2024.

KOSZTY OPERACYJNE

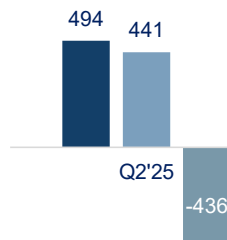


Koszty operacyjne jako procent przychodów spadły rok do roku, zgodnie z oczekiwaniami.

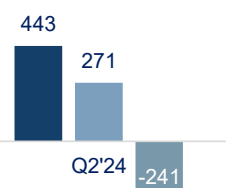
Wzrost kosztów operacyjnych w efekcie inwestycji w Afryce, Włoszech i USA.

KAPITAŁ OBROTOWY (USD MLN)

NWC: 30% sprzedaży



NWC: 35% of sales



■ Zapasy ■ Należności ■ Zobowiązania

mln USD	H1 2025	H1 2024
Gotówka netto z działalności operacyjnej	-58,8	-66,1
Gotówka netto z działalności inwestycyjnej	-10,7	-9,3
Gotówka netto z działalności finansowej	1,4	-31,6
Zmiana netto w środkach pieniężnych i ekwiwalentach	-68,1	-107,0

Gotówka zaangażowana w kapitał obrotowy

- Wysoki wzrost przychodów wymaga zaangażowania większej gotówki w kapitał obrotowy.
- Mocny wzrost przychodów częściowo zrekompensowany lepszym wykorzystaniem kapitału obrotowego i przedpłatami na kontraktach serwerowych.
- Wprowadzanie nowych produktów i zmiany w miksie produktowym wymagają znacznych inwestycji w zapasy.
- Celem Grupy jest osiągnięcie dodatnich przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej w 2025 r. pomimo silnego wzrostu przychodów.

Zadłużenie na bezpiecznym poziomie

mln USD	H1'25	H1'24	r/r
Krótkoterminowe zadłużenie (bez leasingu i faktoringu)	187,8	137,6	36%
Długoterminowe zadłużenie (bez leasingu)	11,9	13,7	-14%
Pozostałe długoterminowe zadłużenie	1,0	1,0	0%
Gotówka i ekwiwalenty	93,1	58,9	58%
Faktoring	37,2	35,8	4%
Dług netto (bez faktoringu)	107,5	93,4	15%
Dług netto (z faktoringiem)	144,7	129,2	12%

Wysoki wzrost poziomu gotówki w wymagającym kwartale.

Zdolność Spółki do pozyskiwania finansowania zewnętrznego pozostaje bardzo silna.

Dług netto/ kapitałów na koniec czerwca 2025 na bezpiecznym i niskim poziomie

0,4x
BEZ
FAKTORINGU

0,5x
Z
FAKTORINGIEM

Agenda

01.

KLUCZOWE
WYDARZENIA
KORPORACYJNE

02.

WYNIKI
FINANSOWE

03.

DYWIDENDA

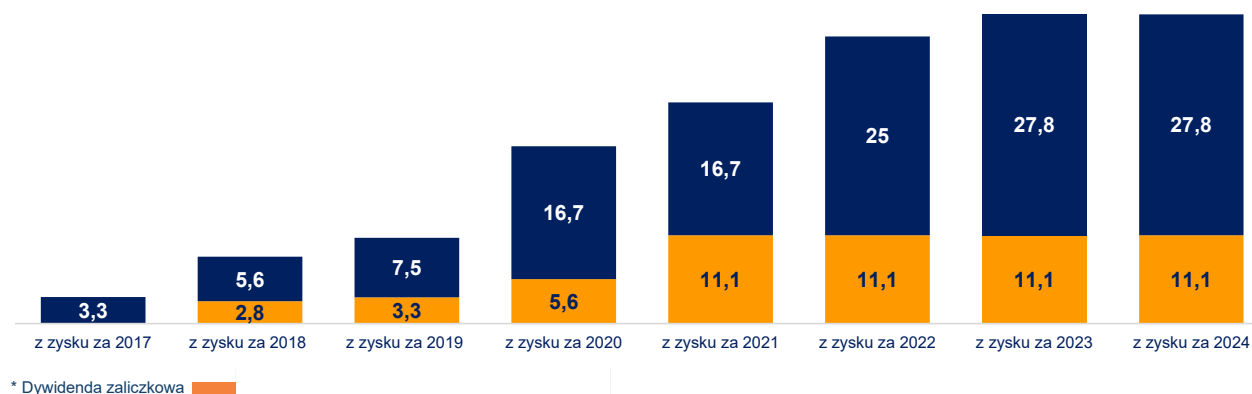
04.

BACK-UP



Prawie dekada nieprzerwanych wypłat wysokich dywidend

DYWIDENDA NA AKCJĘ (USD)



29 maja 2025 r. Spółka wypłaciła finalną dywidendę w wysokości 0,30 USD na akcję.

Łączna dywidenda z zysków za 2024 r., wliczając dywidendę zaliczkową, wyniosła 0,50 USD na akcję, co daje wypłatę w wysokości 27,8 mln USD – jest to wyrównanie najwyższej dywidendy w historii.

Spółka zamierza kontynuować wypłatę wysokich dywidend w kolejnych latach.



Q&A

Agenda

01.

KLUCZOWE
WYDARZENIA
KORPORACYJNE

02.

WYNIKI
FINANSOWE

03.

DYWIDENDA

04.

BACK-UP



Premium Retail Business

33 33 sklepy Apple Premium Reseller w 7 krajach

7 7 sklepów Bang & Olufsen w 4 krajach

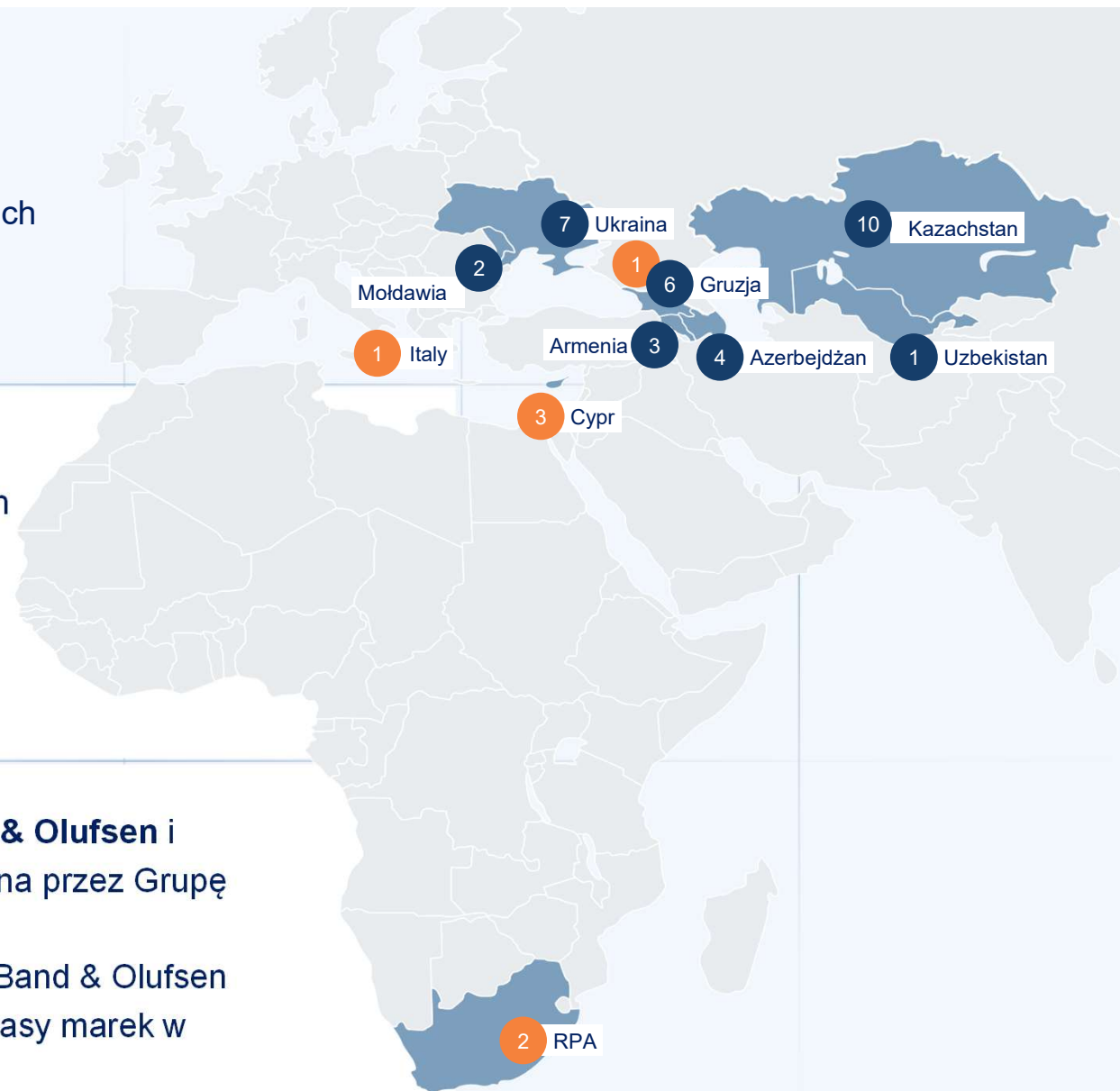
iSpace

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

A E N O

AENO to marka inteligentnych urządzeń gospodarstwa domowego oferująca najwyższą jakość, obsługę klienta i wzornictwo.

www.aeno.com



CANYON

Canyon to dynamicznie rozwijająca się marka stylowych akcesoriów mobilnych, gadżetów komputerowych i urządzeń do noszenia.

www.canyon.eu



LORGAR™

READY TO PLAY

Lorgar to marka urządzeń do gier, której celem jest przeniesienie wrażeń z gier na wyższy poziom.

www.lorgar.eu



Prestigio

SOLUTIONS

Prestigio Solutions specjalizuje się w innowacyjnych rozwiązaniach technologicznych dla biznesu i edukacji.

www.prestigio-solutions.eu



Zrównoważone rozwiązania dla elektroniki

- Breezy uruchomiło:
 - nową kategorię produktów: konsole do gier
 - sklepy stacjonarne w Gruzji (Tbilisi)
 - sklepy stacjonarne (sklepy Digital Planet, autoryzowany sprzedawca Apple) i sklepy online (Nedbank Avo SuperShop)
 - działalność w RPA
- Breezy rozszerzyło zakres usług na Niemcy, Litwę, Łotwę, Estonię, Finlandię, Szwecję, Norwegię i Danię dzięki partnerstwu z Fairown.
- Breezy jako pierwsze w Europie wdrożyło automatyczne narzędzie diagnostyczne Apple dla MacBooków.

Breezy w liczbach



9

krajów

w których działamy stacjonarnie

220+

pracownicy

kontrybuujący do gospodarki o obiegu zamkniętym

50+

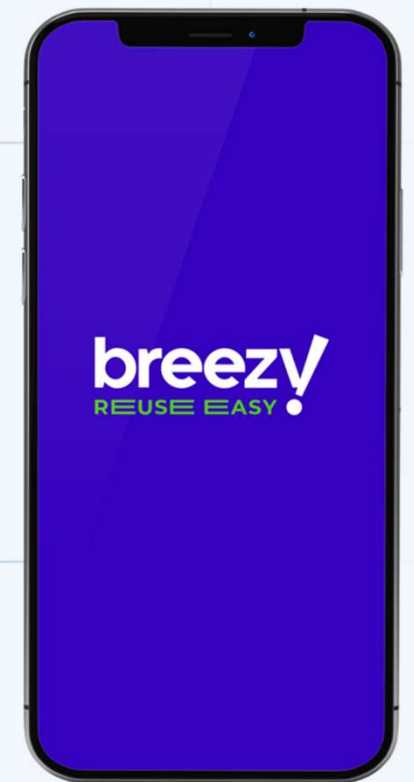
partnerów

włączonych do programu wymiany

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**	3.028.640	5,46%
Free-float	32.023.233	57,70%
TOTAL	55.500.000	100,00%

Na dzień: 2025-08-07

*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

