

The ASBIS logo is displayed in a bold, white, serif font. The letters are closely spaced, and a registered trademark symbol (®) is located at the top right of the 'S'.

# ASBIS<sup>®</sup>

SUCCESS THROUGH FOCUS



# Prezentacja Q3 i 9M 2025

**W OKU CYKLONU AI, KOLEJNY PIĘKNY  
KWARTAŁ!**

6 LISTOPADA 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.

PERSPEKTYWY  
NA 2026

04.

BACK-UP

# Kluczowe wydarzenia korporacyjne

## **ASBIS zakończył proces due diligence w Matrix Media**

ASBIS zakończył proces due diligence, przed podpisaniem umowy przejęcia sieci sklepów Samsung Brand Store w Polsce.

**październik 2025**

## **ASBIS zwiększył powierzchnię magazynową o 20%**

ASBIS zakończył budowę nowego magazynu w Kazachstanie, o powierzchni 20 tys. m<sup>2</sup>.

**październik 2025**

## **Dywidenda zaliczkowa**

Rada Dyrektorów ASBIS podjęła decyzję o wypłacie dywidendy zaliczkowej na poczet zysku z 2025 r. w wysokości 0,20 USD na akcję.

**listopad 2025**

# NOWY MAGAZYN W KAZACHSTANIE



Łączna powierzchnia użytkowa to **24 955 m<sup>2</sup>**, na którą składa się:

- Przestrzeń biurowa: 4 697 m<sup>2</sup>
- Część produkcyjna : 2 698 m<sup>2</sup> - na potrzeby Breezy
- Magazyn: 17 560 m<sup>2</sup>

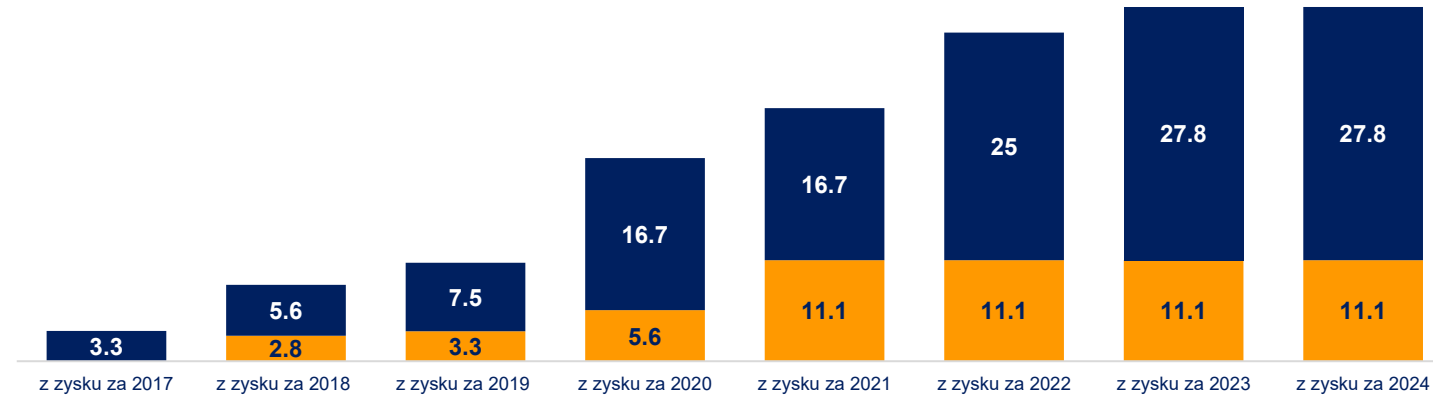
Łączna powierzchnia magazynowa Grupy ASBIS wynosi **70,000 m<sup>2</sup>**.

Nowa powierzchnia magazynowa w Kazachstanie zostanie wyposażona w najnowocześniejszy system zarządzania magazynem (WMS) umożliwiający zaawansowane zarządzanie operacjami magazynowymi. Będzie ona również wyposażona w system zarządzania transportem (TMS), który umożliwi kompleksowe zarządzanie procesami logistycznymi i transportowymi.



# Prawie dekada wypłat wysokich dywidend

DYWIDENDA NA AKCJĘ (USD)



\* Dywidenda zaliczkowa

Ponad **130 milionów USD** wypłacił ASBIS w formie dywidend od 2016.

Naszym celem jest utrzymanie naszej polityki dywidendowej, co oznacza wypłatę do 50% zbadanego zysku netto i kontynuację wypłaty dywidendy w 2 transzach.

Spółka zamierza kontynuować wypłatę wysokich dywidend w kolejnych latach.

# Agenda

01.

KLUCZOWE  
WYDARZENIA  
KORPORACYJNE

02.

WYNIKI  
FINANSOWE

03.

PERSPEKTYWY  
NA 2026

04.

BACK-UP

# Świetny III kwartał i 9M 2025

**Rekordowe  
przychody w Q3 i  
9M 2025 r.**

**Marża brutto  
powyżej 7% w Q3  
2025.**

**Wzrost zysku  
netto o 23% r/r w  
Q3 2025.**



| mln USD                          | Q3'25        | Q3'24        | r/r        |
|----------------------------------|--------------|--------------|------------|
| <b>Przychody</b>                 | <b>929,5</b> | <b>722,5</b> | <b>29%</b> |
| Zysk brutto na sprzedaży         | 65,3         | 55,2         | 18%        |
| <i>Marża brutto na sprzedaży</i> | 7,03%        | 7,64%        | -0,61ppt   |
| Koszty SG&A                      | 42,0         | 36,2         | 16%        |
| <b>Zysk operacyjny</b>           | <b>23,3</b>  | <b>19,0</b>  | <b>23%</b> |
| <i>Marża operacyjna</i>          | 2,51%        | 2,63%        | -0,12 ppt  |
| Przychody finansowe              | 0,7          | 0,4          | 93%        |
| Koszty finansowe                 | -9,2         | -7,6         | 22%        |
| <b>Zysk przed opodatkowaniem</b> | <b>14,6</b>  | <b>11,7</b>  | <b>25%</b> |
| Podatek                          | -2,9         | -2,2         | 32%        |
| <b>Zysk netto</b>                | <b>11,6</b>  | <b>9,5</b>   | <b>23%</b> |
| <i>Marża zysku netto</i>         | 1,25%        | 1,31%        | -0,06 ppt  |

| mln USD                          | 9M'25          | 9M'24          | r/r        |
|----------------------------------|----------------|----------------|------------|
| <b>Przychody</b>                 | <b>2 615,2</b> | <b>2 081,6</b> | <b>26%</b> |
| Zysk brutto na sprzedaży         | 180,4          | 165,8          | 9%         |
| <i>Marża brutto na sprzedaży</i> | 6,9%           | 7,96%          | -1,06 ppt  |
| Koszty SG&A                      | -117,2         | -107,0         | 10%        |
| <b>Zysk operacyjny</b>           | <b>63,2</b>    | <b>58,8</b>    | <b>8%</b>  |
| <i>Marża operacyjna</i>          | 2,42%          | 2,82%          | -0,4 ppt   |
| Przychody finansowe              | 1,9            | 1,1            | 65%        |
| Koszty finansowe                 | -26,3          | -23,4          | 12%        |
| <b>Zysk przed opodatkowaniem</b> | <b>38,9</b>    | <b>36,6</b>    | <b>6%</b>  |
| Podatek                          | -7,8           | -7,0           | 11%        |
| <b>Zysk netto</b>                | <b>31,1</b>    | <b>29,6</b>    | <b>5%</b>  |
| <i>Marża zysku netto</i>         | 1,19%          | 1,42%          | -0,23 ppt  |

**Koszty operacyjne  
wzrosły, ale w  
wolniejszym tempie  
od przychodów.**

**Zaliczki m.in. na  
projekty serwerowe  
wspierają przychody  
finansowe.**

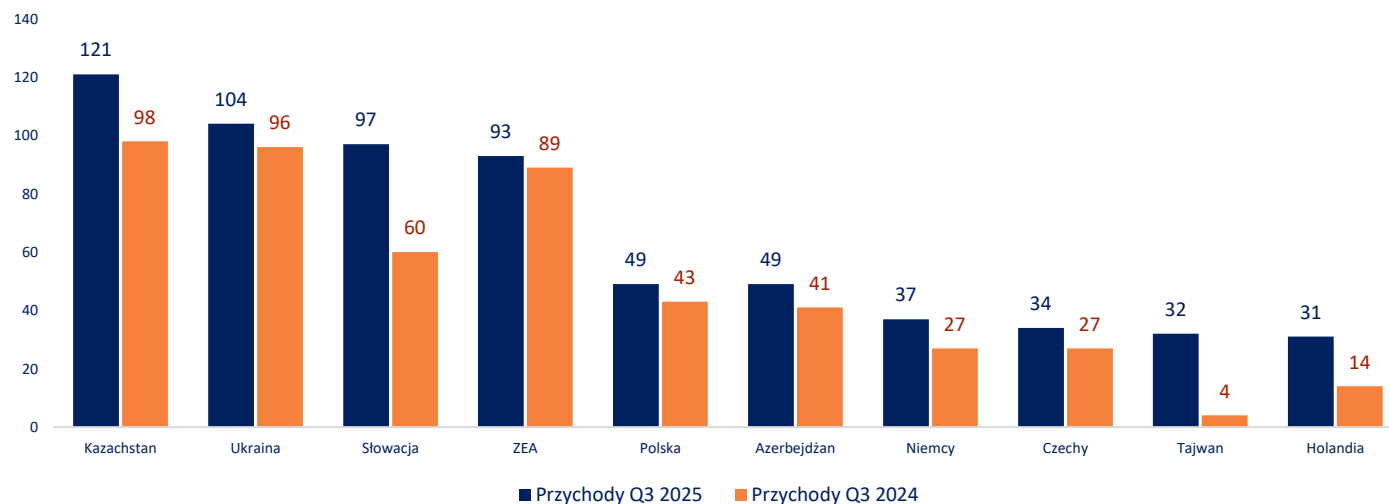


# PRZYCHODY Z KLUCZOWYCH KRAJÓW (mIn USD)



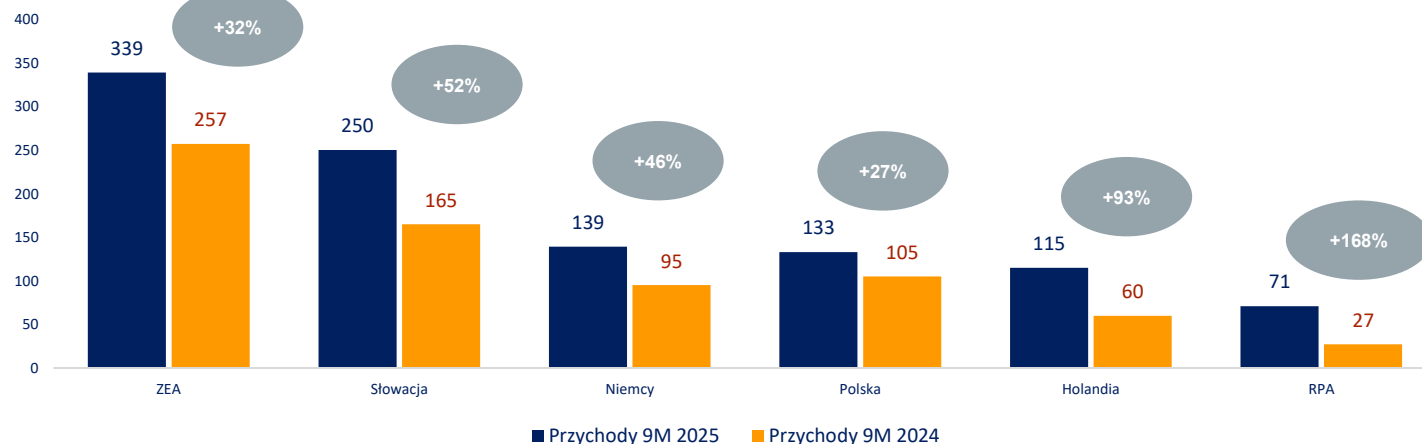
## TAJWAN PO RAZ PIERWSZY W TOP 10

Q3 2025 VS Q3 2024

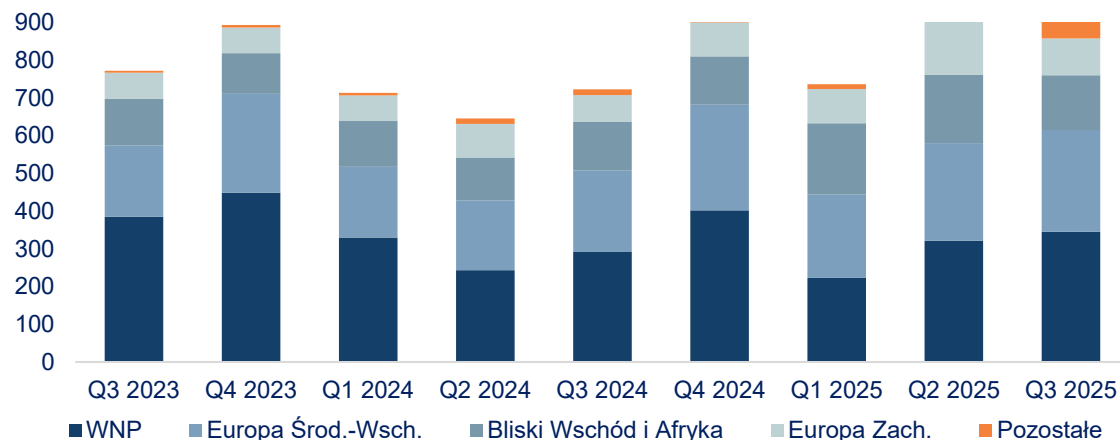


- **Kazachstan** – ponownie naszym największym rynkiem w konsekwencji realizacji dużych projektów serwerowych i lepszym wynikiem sprzedaży smartfonów.
- Wzrost na **Ukrainie** pomimo dalszego nasilenia działań wojennych.
- **Polska**, z niezwykle zaangażowanym i zorientowanym na cel zespołem, nie zwalnia tempa, zwiększając swoją działalność z miesiąca na miesiąc.
- **Tajwan** – nowy uczestnik w TOP 10 w Q3 2025 w efekcie realizacji projektów dużych centrów danych.

## Kluczowe kraje z najwyższymi wzrostami w 9M 2025



## PRZYCHODY WG REGIONÓW (mln USD)

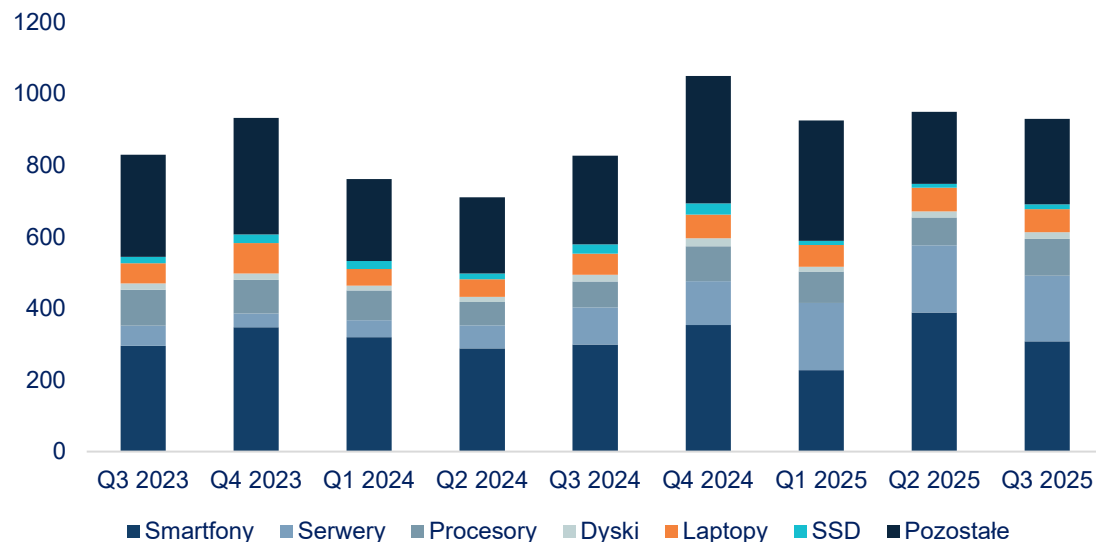


| mln USD                                | Q3'25        | Q3'24        | r/r        |
|----------------------------------------|--------------|--------------|------------|
| Wspólnota Niepodległych Państw („WNP”) | 345,3        | 291,7        | 18%        |
| Europa Środkowo-Wschodnia              | 270,0        | 216,6        | 25%        |
| Bliski Wschód i Afryka                 | 144,5        | 127,5        | 13%        |
| Europa Zachodnia                       | 103,0        | 71,4         | 44%        |
| Pozostałe                              | 66,7         | 15,3         | 336%       |
| <b>OGÓŁEM</b>                          | <b>929,5</b> | <b>722,5</b> | <b>29%</b> |

## Q3 2025 - boom na sztuczną inteligencję wszędzie

- Region WNP nadal utrzymuje pozytywny trend wzrostowy, co jest efektem ogromnych inwestycji w AI i centra danych na dużą skalę (głównie w Kazachstanie).
- Silny wzrost w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, napędzany przez mocny wzrost na Słowacji i w Polsce.
- Istotny wzrost w Europie Zachodniej, napędzany głównie przez Niemcy i Holandię.
- Ogromny wzrost w „Pozostałych” regionach, w efekcie boom-u na sztuczną inteligencję (głównie na Tajwanie).

### PRZYCHODY WG LINII PRODUKTOWYCH (mln USD)

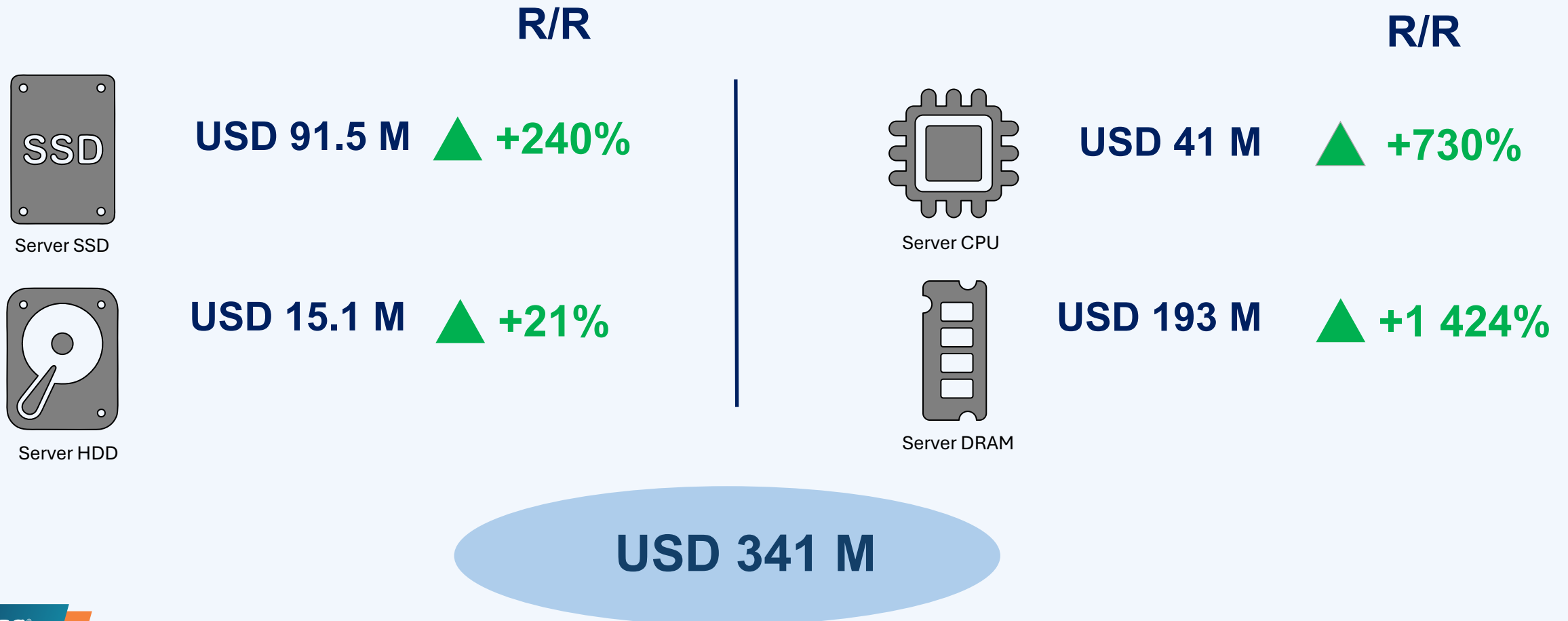


| mIn USD           | Q3'25        | Q3'24        | r/r        |
|-------------------|--------------|--------------|------------|
| Smartfony         | 307,6        | 298,9        | 3%         |
| Serwery           | 183,8        | 64,3         | 186%       |
| Procesory         | 102,4        | 68,8         | 49%        |
| Laptopy           | 64,5         | 58,9         | 9%         |
| Produkty sieciowe | 28,2         | 18,2         | 55%        |
| <b>RAZEM</b>      | <b>929,5</b> | <b>722,5</b> | <b>29%</b> |

## Q3 2025 serwery utrzymują imponującą dynamikę

- Trzeci kwartał 2025 roku był **najlepszym trzecim kwartałem** pod względem sprzedaży smartfonów, napędzanym przez stale rosnący popyt na różne modele iPhone'ów oraz poprawę warunków rynkowych, głównie w Kazachstanie.
- Kontynuacja pozytywnej koniunktury na rynku komponentów **serwerów AI** i modułów centrów danych.
- Silny wzrost sprzedaży **laptopów** ze względu na zbliżający się koniec wsparcia dla systemu Microsoft Windows 10 oraz zwiększone zapotrzebowanie firm na pracę zdalną i hybrydową.
- Produkty sieciowe** dynamicznie się rozwijają, napędzane wysokim popytem na szybkie łącza internetowe, przetwarzanie w chmurze i Internet Rzeczy (IoT).

# WPŁYW AI BOOM-U NA PRZYCHODY ASBIS ZA 9M 2025



# Obszerne portfolio dla infrastruktury AI



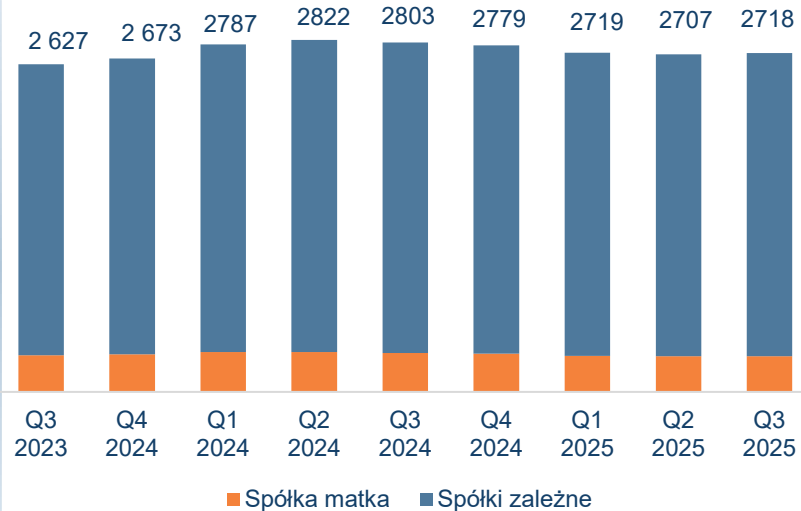
Istniejąca sieć dostawców w połączeniu z wiedzą ASBIS w zakresie dystrybucji gwarantuje, że ASBIS może dostarczać klientom kompleksowe i najnowocześniejsze rozwiązania w zakresie infrastruktury AI.

- Procesory graficzne
- Serwery
- Infrastruktura IT
- Procesory serwerowe
- Sieci
- Rozwiązania pamięci masowej
- Dyski twarde i SSD
- Pamięci flash



# Koszty operacyjne

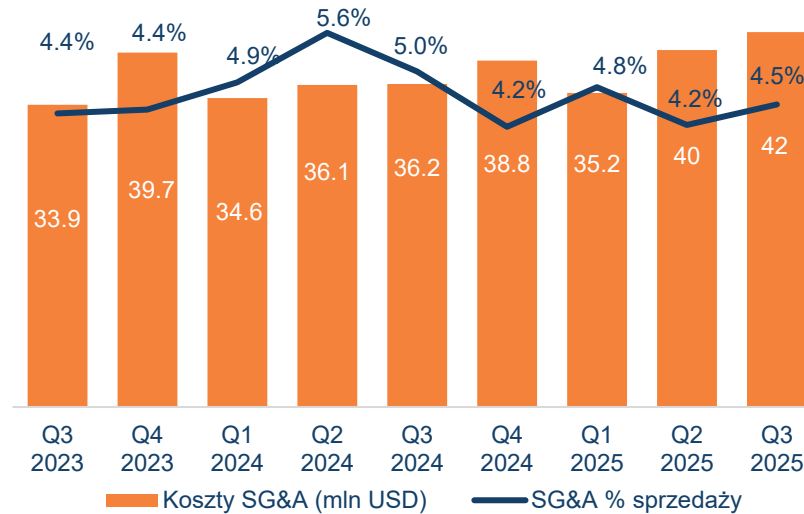
## LICZBA PRACOWNIKÓW



W Q3 2025 roku zatrudnienie nieznacznie wzrosło w porównaniu z Q2 2025 roku, w związku z inwestycją w nowy magazyn w Kazachstanie.

W Q3 2025 roku zatrudnialiśmy o 85 osób mniej niż w Q3 2024 roku.

## KOSZTY OPERACYJNE



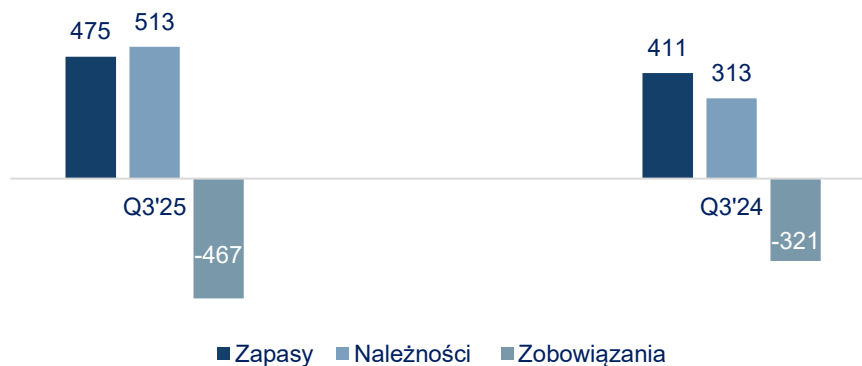
Kontynuacja spadku kosztów operacyjnych jako procent sprzedaży.

Wzrost kosztów operacyjnych w sposób skalowalny, w efekcie dalszej ekspansji w Afryce, Włoszech i Stanach Zjednoczonych.

## KAPITAŁ OBROTOWY (USD MLN)

NWC: 20% sprzedaży

NWC: 19% of sales



| mIn USD                                                    | 9M 2025      | 9M 2024      |
|------------------------------------------------------------|--------------|--------------|
| Gotówka netto z działalności operacyjnej                   | -54,1        | -9,9         |
| Gotówka netto z działalności inwestycyjnej                 | -12,6        | -12,8        |
| Gotówka netto z działalności finansowej                    | -2,9         | -21,2        |
| <b>Zmiana netto w środkach pieniężnych i ekwiwalentach</b> | <b>-69,6</b> | <b>-43,9</b> |

## Gotówka zaangażowana w kapitał obrotowy

- Wysoki wzrost przychodów wymaga zaangażowania większej ilości gotówki w kapitał obrotowy.
- Wprowadzanie nowych produktów i realizacja dużych projektów wymaga znacznych inwestycji w zapasy.
- Grupa dąży do osiągnięcia dodatnich przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej w 2025 r. pomimo silnego wzrostu.

## Zadłużenie na bezpiecznym poziomie

| mIn USD                                                | 9M'25        | 9M'24       | r/r         |
|--------------------------------------------------------|--------------|-------------|-------------|
| Krótkoterminowe zadłużenie (bez leasingu i faktoringu) | 203,6        | 131,6       | 55%         |
| Długoterminowe zadłużenie (bez leasingu)               | 14,1         | 13,9        | 2%          |
| Pozostałe długoterminowe zadłużenie                    | 1,0          | 0,9         | 10%         |
| Gotówka i ekwiwalenty                                  | 112,2        | 106,2       | 6%          |
| Faktoring                                              | 63,1         | 40,4        | 56%         |
| <b>Dług netto (bez faktoringu)</b>                     | <b>106,5</b> | <b>40,2</b> | <b>165%</b> |
| <b>Dług netto (z faktoringiem)</b>                     | <b>169,6</b> | <b>80,6</b> | <b>111%</b> |

Wysoki poziom gotówki w wymagającym kwartale.

Zdolność Spółki do pozyskiwania finansowania zewnętrznego pozostaje bardzo silna ze spadającym średnio ważonym kosztem długu.

Dług netto/ kapitałów na koniec września 2025 na bezpiecznym poziomie

**0,3x**  
BEZ  
FAKTORINGU

**0,5x**  
Z  
FAKTORINGIEM

# Agenda

01.

KLUCZOWE  
WYDARZENIA  
KORPORACYJNE

02.

WYNIKI  
FINANSOWE

03.

PERSPEKTYWY  
NA 2026

04.

BACK-UP

Jako ASBIS  
ciągle  
stawiamy sobie  
ambitne cele.  
Dołożymy  
wszelkich  
starań, aby  
osiągnąć  
lepsze wyniki  
w 2026.



## Perspektywy na 2026 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 i USA.

### KLIENCI

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

### FINANSE

- Optymalizacja kosztów operacyjnych
- Marża zysku brutto na wyższym poziomie
- Niższe koszty finansowe
- Kontynuacja wypłat wysokiej dywidendy

# Kluczowe ryzyka i możliwości na 2026 rok



## RYZYKA

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



## MOŻLIWOŚCI

- Stabilizacja sytuacji geopolitycznej
- Nowe umowy na realizację dużych projektów AI
- Nowe fundusze UE i rządowe na programy IT
- Potencjalne fuzje i przejęcia
- Szybko rosnąca obecność na nowych rynkach

The slide features a background composed of a grid of squares. The top-left square is light blue, the middle-left square is orange, and the rest of the grid is white. The right half of the slide is covered by a dark blue image of server racks with glowing lights.

# Q&A

# Agenda

01.

KLUCZOWE  
WYDARZENIA  
KORPORACYJNE

02.

WYNIKI  
FINANSOWE

03.

PERSPEKTYWY  
NA 2026

04.

BACK-UP

# Sklepy Premium

33

33 sklepy Apple Premium Reseller w 7 krajach

7

7 sklepów Bang & Olufsen w 4 krajach

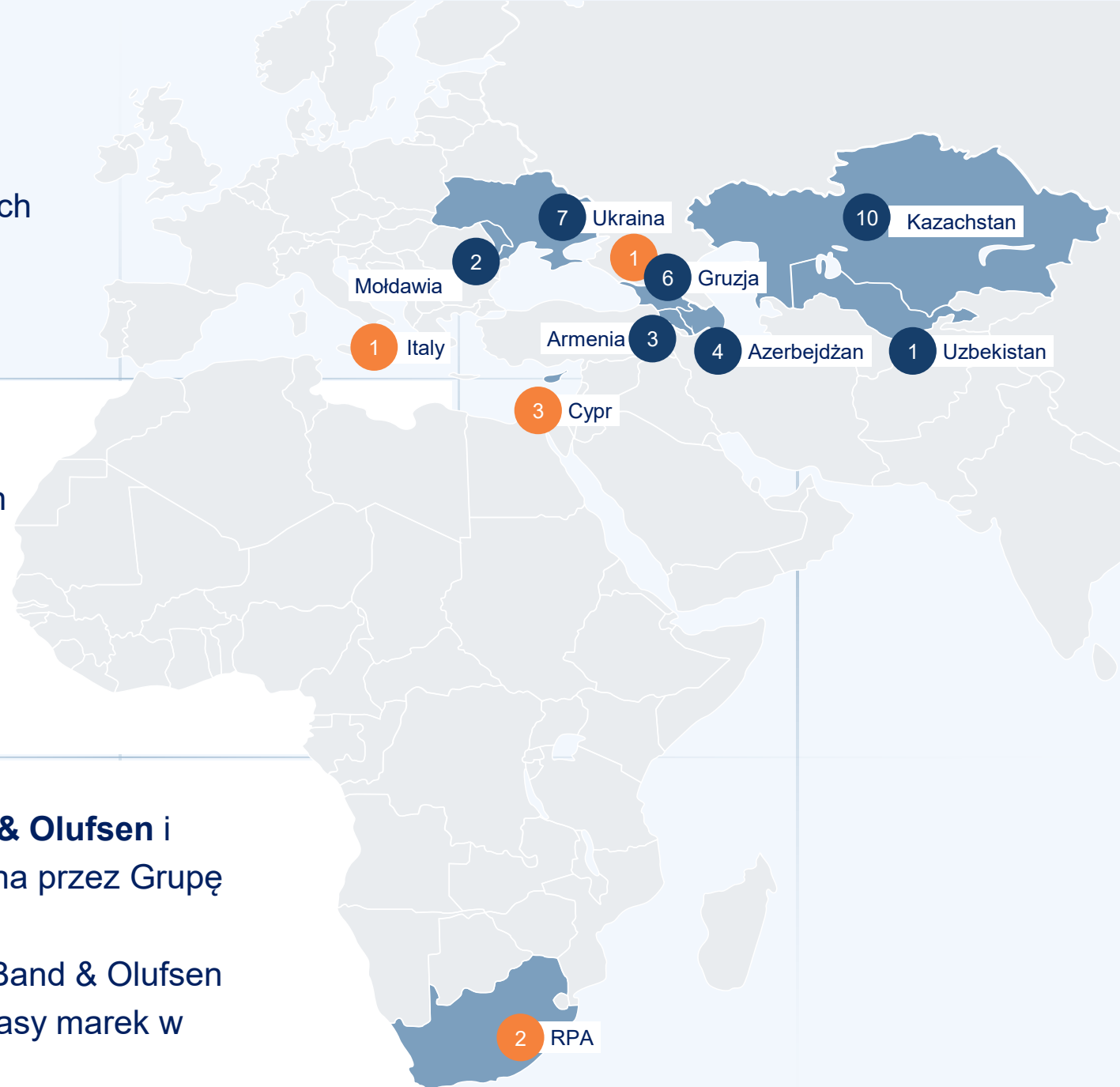
## iSpace

**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](http://www.aeno.com)



## CANYON

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

[www.canyon.eu](http://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](http://www.lorgar.eu)



## Prestigio

SOLUTIONS

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

[www.prestigio-solutions](http://www.prestigio-solutions)



# ASBIS kontynuuje zaangażowanie w inicjatywy ESG



Raportowanie ciągle od raportu za 2017 r. Stosowanie standardów SASB, a teraz ESRS.



Zróżnicowany skład Rady Dyrektorów (5 dyrektorów wykonawczych, 3 dyrektorów niewykonawczych; kobiety stanowią 37,5%).



Przeprowadzono kompleksową analizę podwójnej istotności, która wykazała 29 istotnych tematów ESG.



Pełne obliczenia gazów cieplarnianych. Zakres 1-3 zgodnie z Protokołem GHG. Analiza ryzyk klimatycznych i scenariuszy.



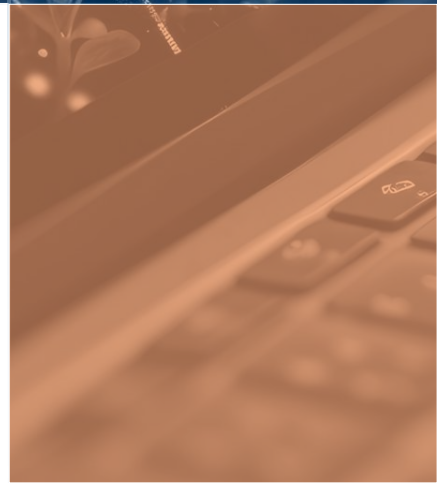
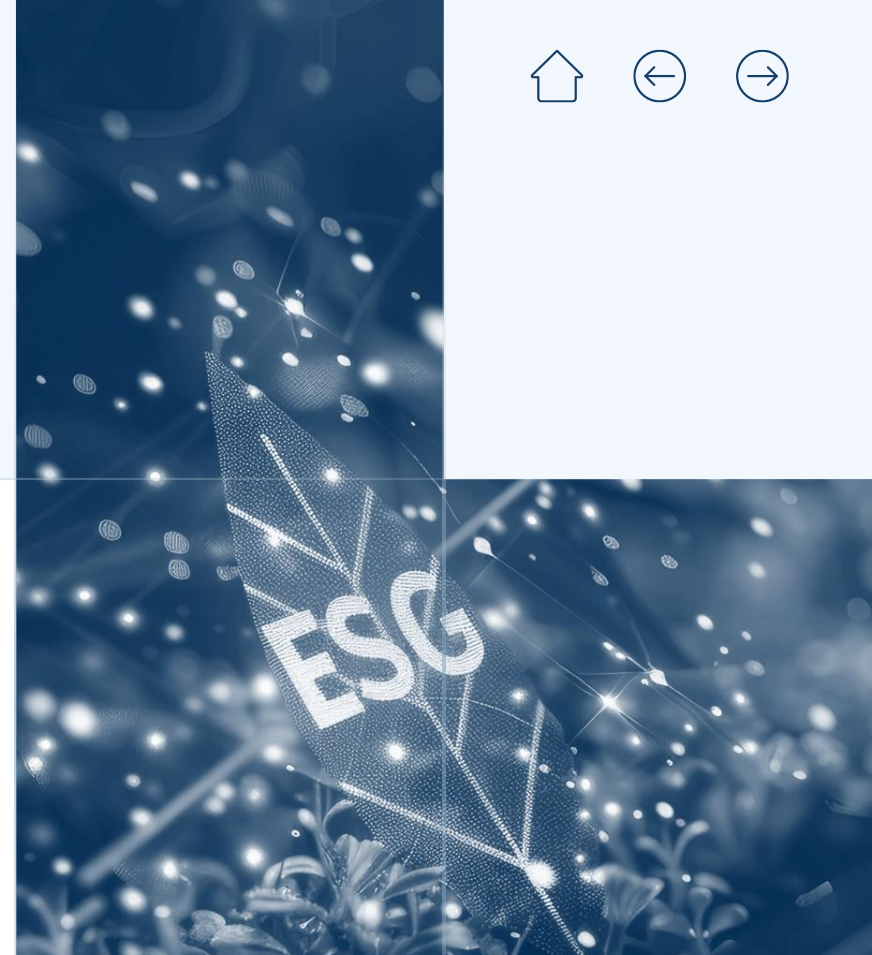
ASBIS otrzymał nagrodę „The Great Place to Work” trzy lata z rzędu.



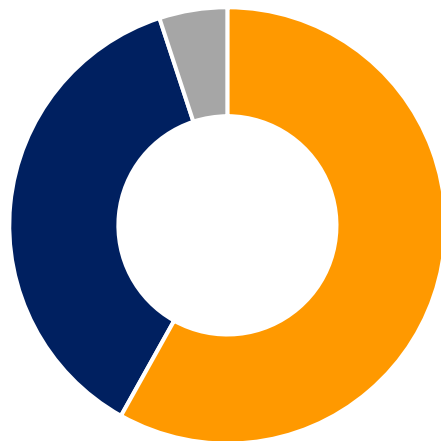
Firma świadoma praw człowieka: długoletni Kodeks Etyki, Polityka Praw Człowieka i Pracy oraz Kodeks Postępowania RBA.



Przejrzysta koncepcja kluczem do działań w ramach działalności Breezy.



# Struktura akcjonariatu



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

|                     | Liczba akcji<br>i głosów | % udział w akcjach<br>i głosach |
|---------------------|--------------------------|---------------------------------|
| KS Holdings Ltd *   | 20.448.127               | 36,84%                          |
| Zbigniew Juroszek** | 3.028.640                | 5,46%                           |
| Free-float          | 32.023.233               | 57,70%                          |
| <b>TOTAL</b>        | <b>55.500.000</b>        | <b>100,00%</b>                  |

Na dzień: 2025-11-05

\*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](mailto:costas@asbis.com)

**Bartosz Basa**  
IR Manager

+48 691 910 760  
[b.basa@asbis.com](mailto:b.basa@asbis.com)

## KONTAKT DLA MEDIÓW:

**Iwona Mojsiuszko**  
CEO 8Sense PR

+48 502 344 992  
[iwona.mojsiuszko@8sensepr.pl](mailto:iwona.mojsiuszko@8sensepr.pl)

