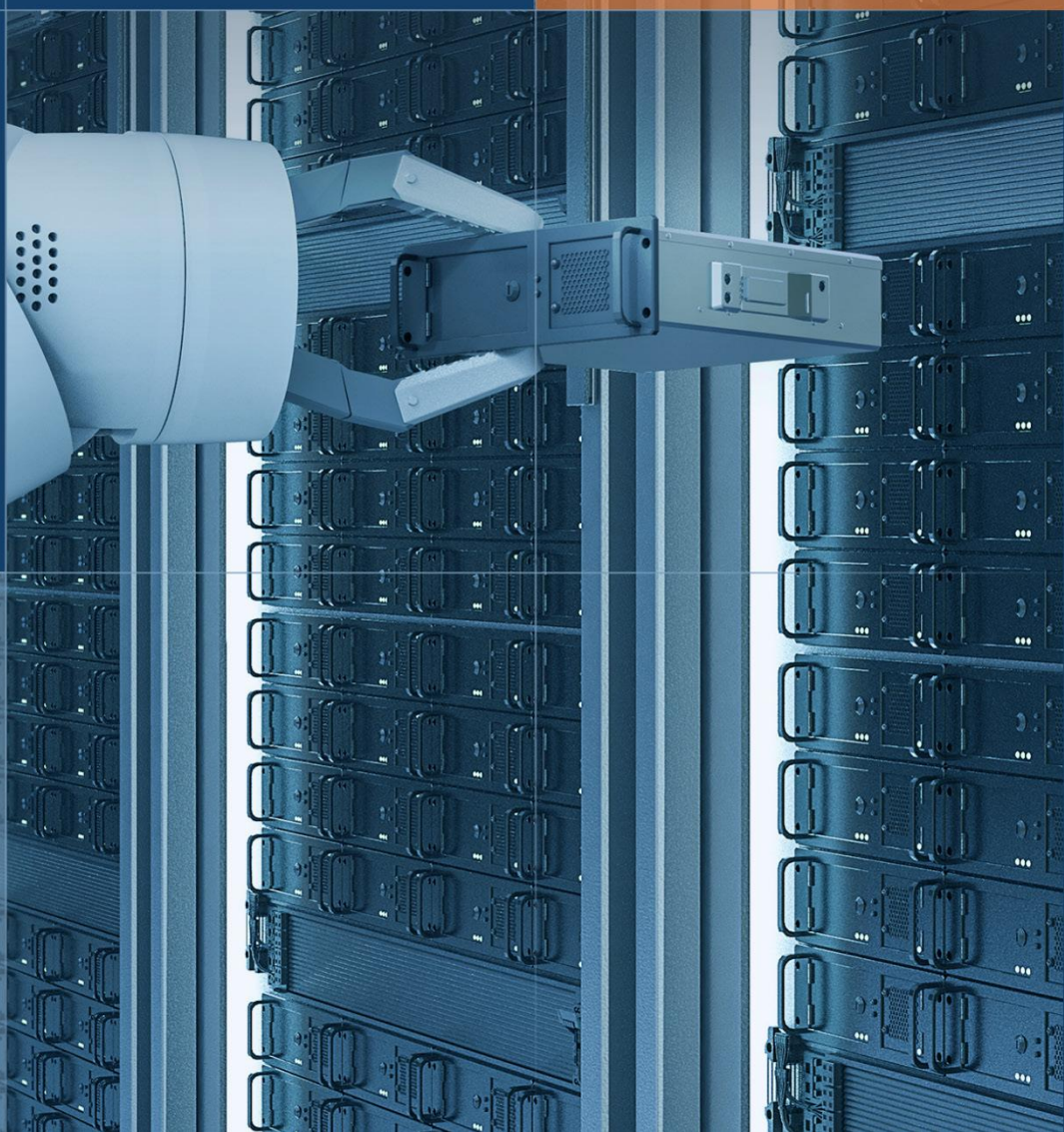


RAPORT OKRESOWY

ZA OKRES DZIEWIĘCIU MIESIĘCY
ZAKOŃCZONY 30 WRZEŚNIA 2025 R.

Limassol, 5 listopada 2025 r.



SPIS TREŚCI

SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY	3
CZĘŚĆ I SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY	4
1. WPROWADZENIE.....	4
2. PODSUMOWANIE WYNIKÓW DZIAŁALNOŚCI W OKRESACH TRZECH I DZIEWIĘCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 30 WRZEŚNIA 2025.....	4
3. WYBRANE DANE FINANSOWE	7
4. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY ASBIS.....	10
5. ZMIANY W STRUKTURZE SPÓŁKI I GRUPY	11
6. STANOWISKO WOBEC RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI SPÓŁKI I PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI	11
7. INFORMACJE O WYPŁACIE DYWIDENDY	12
8. AKCJONARIUSZE POSIADAJĄCY PONAD 5% AKCJI SPÓŁKI NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU OKRESOWEGO	12
9. ZMIANY W ILOŚCI AKCJI POSIADANYCH PRZEZ CZŁONKÓW RADY DYREKTORÓW	12
10. ZMIANY W SKŁADZIE ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH	13
11. INFORMACJE O ISTOTNYCH POSTĘPOWANIACH ADMINISTRACYJNYCH LUB SĄDOWYCH DOTYCZĄCYCH SPÓŁKI	13
12. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI	13
13. INFORMACJE O GWARANCJACH UDZIELONYCH PODMIOTOM TRZECIM	13
14. INFORMACJA O ZMIANACH ZOBOWIĄZAŃ WARUNKOWYCH LUB AKTYWÓW WARUNKOWYCH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO ZAKOŃCZENIU OSTATNIEGO ROKU OBROTOWEGO	13
15. POZOSTAŁE INFORMACJE ISTOTNE DLA OCENY SYTUACJI KADROWEJ, GOSPODARCZEJ I FINANSOWEJ SPÓŁKI, A TAKŻE JEJ WYNIKÓW FINANSOWYCH	13
16. INFORMACJA O ISTOTNYCH WYDARZENIACH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO OKRESIE ZAKOŃCZONYM 30 WRZEŚNIA 2025 ROKU, A PRZED DATĄ PUBLIKACJI NINIEJSZEGO RAPORTU	27

SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY

Niniejszy raport został przygotowany zgodnie z § 60 ustęp 2 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim.

PREZENTACJA DANYCH FINANSOWYCH I POZOSTAŁYCH DANYCH

Zawarte w niniejszym raporcie półrocznym odwołania do Spółki dotyczą spółki ASBISc Enterprises Plc, natomiast wszelkie odwołania do Grupy dotyczą ASBISc Enterprises Plc oraz skonsolidowanych z nią podmiotów zależnych. Wyrażenia „my”, „nas”, „nasz” oraz podobne, co do zasady, odnoszą się do Grupy (w tym do jej odpowiednich podmiotów zależnych, w zależności od kraju, o którym mowa), chyba że z kontekstu jasno wynika, że odnoszą się one tylko do samej Spółki.

DANE FINANSOWE I OPERACYJNE

Niniejszy raport półroczny zawiera sprawozdanie finansowe Grupy i inne dane finansowe w odniesieniu do Grupy. W szczególności niniejszy raport półroczny zawiera śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres dziewięciu miesięcy zakończony 30 września 2025 r. Załączone sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości ("MSR") 34 i zaprezentowane w dolarach amerykańskich.

Walutą funkcjonalną Spółki jest dolar amerykański. Z tego względu transakcje w walutach innych niż nasza waluta funkcjonalna są przeliczane na dolary amerykańskie zgodnie z kursem wymiany obowiązującym w dniu danej transakcji.

Niektóre dane arytmetyczne zawarte w niniejszym raporcie półrocznym, w tym dane finansowe i operacyjne, zostały zaokrąglone. Z tego powodu, w niektórych z przedstawionych w tym raporcie półrocznym tabel suma kwot w danej kolumnie lub wierszu może różnić się nieznacznie od wartości łącznej podanej dla danej kolumny lub wiersza.

PREZENTACJA WALUT

O ile nie wskazano inaczej, wszystkie odniesienia w niniejszym raporcie półrocznym do „USD” i „dolara amerykańskiego” są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w Stanach Zjednoczonych; wszystkie odniesienia do „EUR” i „Euro” są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w państwach członkowskich Unii Europejskiej, które przyjęły jednolitą walutę zgodnie z Traktatem WE, czyli Traktatem ustanawiającym Wspólnotę Europejską, podpisanym 25 marca 1957 r. w Rzymie, zmienionym Traktatem o Unii Europejskiej, podpisanym 7 lutego 1992 r. w Maastricht i Traktatem z Amsterdamu podpisanym 2 października 1997 r. w Amsterdamzie, z uwzględnieniem Rozporządzeń Rady (WE) nr 1103/97 i 974/98; wszystkie odniesienia do „PLN” i „Złotego” są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w Polsce. Wszystkie kwoty w dolarach amerykańskich, złotych polskich, euro i innych walutach wyrażone są w tysiącach, z wyjątkiem danych dotyczących liczby akcji i wartości przypadających akcję, o ile nie zaznaczono inaczej.

STWIERDZENIA ODNOSZĄCE SIĘ DO PRZYSZŁOŚCI

Niniejszy raport półroczny zawiera stwierdzenia dotyczące oczekiwań związanych z przyszłością naszej działalności, sytuacji finansowej i wyników operacyjnych. Wiele stwierdzeń tego typu zawiera się w określeniach takich jak „może”, „będzie”, „oczekiwać”, „przewidywać”, „uważać”, „szacować” oraz podobnych, użytych w niniejszym raporcie półrocznym. Z natury stwierdzenia te podlegają wielu założeniom, ryzyku i niepewności. W związku z tym rzeczywiste wyniki mogą zasadniczo różnić się od tych, które wyrażono lub których można oczekiwać na podstawie stwierdzeń odnoszących się do oczekiwań co do przyszłości. Zwracamy uwagę czytelników, aby zbytnio nie polegali na takich stwierdzeniach, gdyż są one aktualne jedynie w momencie publikacji niniejszego raportu półrocznego. Powyższe zastrzeżenia należy uwzględnić w związku z wszelkimi dalszymi pisemnymi lub ustnymi stwierdzeniami odnoszącymi się do oczekiwań wobec przyszłości, wydanymi przez nas lub przez osoby działające w naszym imieniu. Nie bierzemy na siebie żadnego zobowiązania do weryfikacji ani do potwierdzenia oczekiwań analityków lub danych szacunkowych, ani też do publicznego wydania jakichkolwiek korekt do tego typu stwierdzeń w celu odzwierciedlenia zdarzeń lub okoliczności zachodzących po dacie publikacji niniejszego raportu półrocznego.

CZĘŚĆ I SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY

1. WPROWADZENIE

ASBISc Enterprises Plc jest jednym z czołowych dystrybutorów produktów branży informatycznej („IT”) na rynkach wschodzących Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki (EMEA): Europie Środkowo-Wschodniej, republikach nadbałtyckich, krajach byłego Związku Radzieckiego, na Bliskim Wschodzie i w Afryce Północnej, łączącym szeroki zasięg geograficzny działalności z szerokim portfolio produktów dystrybuowanych w modelu "one-stop-shop". Nasza działalność koncentruje się w następujących krajach: Kazachstan, Ukraina, kraje Bliskiego Wschodu (tj. Zjednoczone Emiraty Arabskie, Katar i inne państwa Zatoki Perskiej), Słowacja, Polska, Czechy, Kaukaz (Armenia, Azerbejdżan, Gruzja), Rumunia, Chorwacja, Słowenia, Bułgaria, Serbia, Węgry, i Łotwa.

Grupa jest dystrybutorem komponentów komputerowych (dla podmiotów zajmujących się montażem sprzętu, integratorów systemów, właścicieli marek lokalnych i sprzedawców detalicznych) oraz produktów gotowych marek klasy A, takich jak komputery stacjonarne, laptopy, serwery i urządzenia sieciowe dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz dla sprzedawców detalicznych. Asortyment oferowanych przez nas produktów informatycznych obejmuje szerokie spektrum komponentów, modułów, urządzeń peryferyjnych oraz mobilnych systemów informatycznych. Większość oferowanych produktów nabywamy od wiodących międzynarodowych producentów, takich jak Apple, Logitech, Intel, Advanced Micro Devices („AMD”), Seagate, Western Digital, Samsung, Microsoft, Toshiba, Dell, Acer, Lenovo i Hitachi. Ponadto istotna część naszych przychodów pochodzi ze sprzedaży produktów informatycznych pod markami własnymi Prestigio Solutions, Canyon, AENO i LORGAR.

ASBISc rozpoczął działalność w 1990 r. W 1995 r. założona została spółka holdingowa na Cyprze, a Grupa przeniosła siedzibę do Limassol. Poprzez dwa główne centra dystrybucyjne (w Czechach i w Zjednoczonych Emiratach Arabskich) nasza cypryjska centrala wspiera i nadzoruje działalność sieci placówek, składającej się z 31 magazynów w 34 krajach. Za pośrednictwem naszej sieci dystrybucyjnej dostarczamy produkty do krajów, w których prowadzimy bezpośrednio działalność operacyjną, a także bezpośrednio do klientów, łącznie w ok. 60 krajach.

Siedziba i główne centrum administracyjne Spółki mieści się w 1, Iapetou Street, 4101, Agios Athanasios, Limassol, Cypr.

2. PODSUMOWANIE WYNIKÓW DZIAŁALNOŚCI W OKRESACH TRZECH I DZIEWIĘCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 30 WRZEŚNIA 2025

Trzeci kwartał 2025 roku zakończyliśmy w bardzo dobrym stylu i uważamy go za bardzo udany, zarówno pod względem przychodów, jak i rentowności. W każdym miesiącu trzeciego kwartału 2025 roku, ASBIS kontynuował imponujący, silny, dwucyfrowy wzrost sprzedaży, bijąc kolejne rekordy.

Warto podkreślić, że znaczący wzrost, rok do roku, wynikał nie tylko z utrzymującego się boomu na komponenty serwerowe AI i moduły do budowy centrów danych, ale także ze sprzedaży smartfonów (najlepsza sprzedaż w historii w trzecim kwartale). Odnotowaliśmy bardzo dobrą sprzedaż zarówno najnowszych, jak i starszych modeli iPhone'a na wszystkich rynkach naszej działalności, gdzie jesteśmy autoryzowanym dystrybutorem produktów Apple. Pod koniec września 2025 roku odbyła się premiera nowych produktów Apple (NPI), na którą nasi klienci zareagowali pozytywnie i złożyli znaczące zamówienia. Z tego powodu spodziewamy się pozytywnego, silnego wpływu na nasze przychody w nadchodzących miesiącach.

Jeśli chodzi o nasze główne rynki zbytu, w Kazachstanie sytuacja jest ostatnio bardziej stabilna, a przychody w kraju wzrosły dzięki nowym przepisom ograniczającym nielegalny handel elektroniką i smartfonami. Ponadto, pomimo dewaluacji lokalnej waluty, obserwujemy poprawę nastrojów konsumenckich. Gospodarka kraju jest stabilna i notuje dobre wskaźniki wzrostu dzięki eksportowi surowców naturalnych. W trzecim kwartale 2025 roku nasza sprzedaż w Kazachstanie wzrosła o 24% rok do roku.

Na Ukrainie sytuacja pozostaje bardzo niestabilna z uwagi na zaostrzenie działań wojennych. Pomimo wszystkich trudności, nasze podejście do tego rynku pozostaje niezmiennie. Prowadzimy tam ostrożną, wyważoną działalność i dbamy o to, aby nasze należności, a także zapasy, były dobrze chronione przed wszelkimi represjami i działaniami wojennymi. Wierzymy, że jeśli wojna się skończy, odniesiemy znaczne korzyści z tego rynku. W Czechach spółka ASBIS CZ – spółka zależna ASBIS – przejęła CPT Praha, znaczącego dystrybutora produktów audio klasy premium, posiadającego w swoim portfolio takie marki jak ONKYO, KLIPSCH, JAMO i TEAC. Dzięki tej akwizycji ASBIS CZ stanie się jednym z wiodących dystrybutorów audio zarówno w Czechach, jak i na Słowacji.

Republika Południowej Afryki, zgodnie z naszymi oczekiwaniami, dynamicznie się rozwija, co potwierdza słuszość decyzji zarządu o inwestycji w tym kraju.

Analizując wyniki za III kwartał 2025 r., przychody wyniosły 929,5 mln USD (wzrost o 28,7% w porównaniu z III kwartałem 2024 r.). Marża zysku brutto wyniosła 7,03%. Zysk operacyjny (EBIT) wzrósł o 22,7% i osiągnął 23,3 mln USD, w porównaniu z 19,0 mln USD w III kwartale 2024 r. Zysk netto wyniósł 11,6 mln USD (wzrost o 23% w porównaniu z 9,5 mln USD w III kwartale 2024 r.).

W okresie 9 miesięcy 2025 r. ASBIS osiągnął przychody w wysokości 2 615,2 mln USD (wzrost o 25,6% w porównaniu z analogicznym okresem 2024 r.) i zysk netto po opodatkowaniu w wysokości 31,1 mln USD, w porównaniu z 29,6 mln USD w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Wzrost sprzedaży netto w ujęciu kwartalnym odzwierciedlał silny wzrost we wszystkich sprawozdawczych segmentach geograficznych Spółki. Region Wspólnoty Niepodległych Państw oraz region Europy Środkowo-Wschodniej tradycyjnie miały największy udział w przychodach Grupy.

Jeśli chodzi o produkty, w trzecim kwartale 2025 roku wiele linii produktowych odnotowało silny wzrost rok do roku. Liderem sprzedaży Spółki pozostały smartfony, a następnie serwery i bloki serwerowe oraz procesory.

Analiza poszczególnych krajów potwierdza doskonale wskaźniki wzrostu, jakie Grupa osiągnęła na wszystkich głównych rynkach naszej działalności, w tym na Ukrainie. Najważniejsze kraje o najwyższym wzroście sprzedaży w III kw. 2025 r. to:

- Tajwan – wzrost o 655%
- Holandia – wzrost o 117%
- Słowacja – wzrost o 61%

W III kw. 2025 r. oraz w okresie od 1 października 2025 r. do daty sporządzenia niniejszego raportu, spółka odnotowała inne istotne wydarzenia biznesowe:

- ASBIS Africa, spółka zależna Grupy ASBIS, uzyskała certyfikat Autoryzowanego Operatora Ekonomicznego (AEO) od Południowoafrykańskiego Urzędu Skarbowego (SARS). Certyfikat ten potwierdza, że ASBIS Africa jest wiarygodnym uczestnikiem międzynarodowego łańcucha dostaw, uznawanym przez południowoafrykańskie organy celne i skarbowe. Program AEO ma na celu zwiększenie bezpieczeństwa handlu międzynarodowego przy jednoczesnym ułatwieniu przepływu towarów przez granice.
- ASBIS podpisał umowę inwestycyjną z dynamicznie rozwijającym się amerykańsko-szwajcarskim startupem technologicznym RobotiFAI. To jedno z pierwszych na świecie rozwiązań wykorzystujących najnowocześniejsze technologie, w tym sztuczną inteligencję (AI), do pełnej automatyzacji procesów finansowych w przedsiębiorstwach.
- ASBIS Africa, spółka zależna Grupy ASBIS, osiągnęła status Poziomu 3 Szerokiego Wzmocnienia Ekonomicznego Czarnej Ludności (B-BBEE) z 51% udziałem osób czarnoskórych w kapitale. Ten ważny kamień milowy wzmacnia zaangażowanie firmy w transformację i pozycjonuje jej partnerów i klientów w kierunku rozwoju w łańcuchu wartości ICT.
- Breezy, spółka zależna Grupy ASBIS, wprowadziła przełomowe rozwiązanie w zakresie wymiany urządzeń we współpracy z Orange Polska, jednym z krajowych gigantów telekomunikacyjnych. Inicjatywa ta ma na celu wzmocnienie obecności Breezy na polskim rynku i umożliwienie Orange zaoferowanie swojej szerokiej bazie abonentów bezproblemowego procesu wymiany urządzeń online i w sklepach stacjonarnych, który obejmuje unikalne rozwiązanie w zakresie recyklingu urządzeń, które nie kwalifikują się do wymiany lub renowacji.

Kontynuujemy naszą politykę dywidendową i dlatego też zdecydowaliśmy się wypłacić naszym inwestorom dywidendę zaliczkową z zysków Spółki za 2025 rok w wysokości 0,20 centa USD na akcję, co jest zgodne z naszą strategią nagradzania naszych długoletnich inwestorów. Chcemy kontynuować naszą politykę wysokich dywidend, ale zawsze w połączeniu z wystarczającą ilością gotówki, tak aby wspierać nasz rozwój.

Patrząc w przyszłość, jesteśmy bardzo optymistycznie nastawieni do IV kwartału 2025 roku. Wierzymy, że wzrostowy trend sprzedaży utrzyma się, podążając za boomem na infrastrukturę AI i centra danych, co pozwoli nam osiągnąć dobre wyniki. Planujemy dalszą ekspansję w Afryce, w szczególności w Tunezji, Ghanie i Wybrzeżu Kości Słoniowej, jednocześnie wzmacniając naszą pozycję w Europie Środkowo-Wschodniej.

Bardzo liczymy również na Breezy, która już teraz rozwija się bardzo dobrze. Breezy działa obecnie w 9 krajach, korzystając ze wsparcia zrobotyzowanej linii opartej na sztucznej inteligencji (AI) do klasyfikacji i modernizacji używanych

smartfonów w Polsce, która ma zdolność do klasyfikacji około 1 miliona urządzeń rocznie i odnawiania około 320 000 smartfonów.

Główne wydarzenia w okresie trzech miesięcy zakończonym 30 września 2025:

- W III kw. 2025 przychody wzrosły o 28,7% do 929 508 USD z 722 483 USD w III kw. 2024.
- W III kw. 2025 zysk brutto wzrósł o 18,3% do 65 328 USD z 55 226 USD w III kw. 2024.
- W III kw. 2025 marża zysku brutto na poziomie 7,03% wobec 7,64% w III kw. 2024.
- W III kw. 2025 koszty sprzedaży wzrosły o 18,4 % do 25 445 USD z 21 487 USD w III kw. 2024.
- W III kw. 2025 koszty ogólnego zarządu zwiększyły się o 12,4% do 16 565 USD z 14 737 USD w III kw. 2024.
- W III kw. 2025 EBITDA była dodatnia i wyniosła 25 729 USD w porównaniu do 21 172 USD w III kw. 2024.
- Grupa zakończyła Q3 2025 w bardzo dobrym stylu, osiągając zysk netto na poziomie 11 648 USD wobec 9 485 USD w Q3 2024, co oznacza wzrost o 23% rok do roku.

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na regiony za okresy trzech miesięcy zakończone 30 września 2025 i 2024 roku (w tys. USD):

Region	III kw. 2025	III kw. 2024	Zmiana %
Wspólnota Niepodległych Państw	345 261	291 684	18,4%
Europa Środkowo-Wschodnia	270 024	216 578	24,7%
Bliski Wschód i Afryka	144 469	127 511	13,3%
Europa Zachodnia	103 015	71 413	44,3%
Pozostałe	66 739	15 297	336,3%
Ogółem	929 508	722 483	28,7%

Główne wydarzenia w okresie dziewięciu miesięcy zakończonym 30 września 2025:

- Przychody wzrosły o 25,6% do 2 615 210 USD z 2 081 618 USD w I-III kw. 2024.
- Zysk brutto wzrósł o 8,8% do 180 445 USD z 165 795 USD w I-III kw. 2024.
- Marża zysku brutto na poziomie 6,90% wobec 7,96% w I-III kw. 2024.
- Koszty sprzedaży wzrosły o 11,3% do 69 413 USD z 62 352 USD w I-III kw. 2024.
- Koszty ogólnego zarządu wzrosły o 7,1% do 47 823 USD z 44 666 USD w I-III kw. 2024.
- EBITDA była dodatnia i wyniosła 70 124 USD w porównaniu do 65 254 USD w I-III kw. 2024.
- W wyniku wzrostu przychodów i zysku brutto, zysk netto Spółki po opodatkowaniu wyniósł 31 081 USD w porównaniu do 29 617 USD w I-III kw. 2023r., co oznacza wzrost o 4,9% rok do roku.

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na regiony za okresy dziewięciu miesięcy zakończone 30 września 2025 i 2024 roku (w tys. USD):

Region	I-III kw. 2025	I-III kw. 2024	Zmiana %
Wspólnota Niepodległych Państw	889 936	864 691	2,9%
Europa Środkowo-Wschodnia	750 576	588 788	27,5%
Bliski Wschód i Afryka	513 238	362 339	41,6%
Europa Zachodnia	352 643	229 502	53,7%
Pozostałe	108 817	36 298	199,8%
Ogółem	2 615 210	2 081 618	25,6%

DEFINICJE I STOSOWANIE ALTERNATYWNYCH MIAR:**Zysk brutto**

Zysk brutto to zysk rezydualny obliczony po odjęciu kosztów sprzedaży od przychodów.

Marża zysku brutto

Marża zysku brutto jest obliczana jako stosunek zysku brutto do przychodu.

EBIT (zysk przed odsetkami i opodatkowaniem)

Jest obliczany jako zysk przed opodatkowaniem, koszty finansowe netto, inne przychody/straty oraz udział w zyskach/stratach jednostek wycenianych metodą praw własności, z których wszystkie można bezpośrednio zidentyfikować w sprawozdaniu finansowym.

EBITDA

EBITDA (zysk przed odsetkami, podatkiem, amortyzacją) oblicza się jako zysk przed opodatkowaniem, koszty finansowe netto, inne dochody, udział w zysku / stracie jednostek rozliczanych metodą praw własności, amortyzację, utratę wartości firmy i ujemną wartość firmy, wszystkie które można bezpośrednio zidentyfikować w sprawozdaniach finansowych.

Powyższe alternatywne miary wyników zostały zaprezentowane w celu zapewnienia bardziej szczegółowej analizy wyników finansowych.

3. WYBRANE DANE FINANSOWE

Poniższe tabele przedstawiają wybrane skonsolidowane dane finansowe za prezentowane okresy. Dane te powinny być analizowane w połączeniu ze śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym oraz wynikami działalności zawartymi w pozostałych częściach niniejszego raportu okresowego. Wartości wyrażone w dolarach amerykańskich na dzień oraz dla okresów trzech i dziewięciu miesięcy zakończonych 30 września 2025 i 2024 roku, zostały przeliczone na Euro i PLN zgodnie z następującymi zasadami:

- Poszczególne pozycje sprawozdania z sytuacji finansowej – przeliczone po kursie średnim Narodowego Banku Polskiego na dzień bilansowy 31 grudnia 2024: 1 USD = 4,1012 PLN oraz 1 EUR = 4,2730 PLN i na dzień 30 września 2025: 1 USD = 3,6315 PLN oraz 1 EUR = 4,2692 PLN.
- Poszczególne pozycje rachunku zysków i strat oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych – przeliczone po kursie reprezentującym średnią arytmetyczną średnich kursów Narodowego Banku Polskiego na ostatni dzień każdego z miesięcy w danym okresie, tzn. dla okresu pomiędzy 1 stycznia do 30 września 2025: 1 USD = 3,7851 PLN oraz 1 EUR = 4,2365 PLN a dla okresu pomiędzy 1 stycznia a 30 września 2024: 1 USD = 3,9600 PLN oraz 1 EUR = 4,3022 PLN.
- Poszczególne pozycje rachunku zysków i strat oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych odrębnie dla II kw. 2025 oraz dla II kw. 2024 – przeliczone po kursie reprezentującym średnią arytmetyczną średnich kursów Narodowego Banku Polskiego na ostatni dzień każdego z miesięcy w danym okresie, tzn. dla okresu pomiędzy 1 kwietnia do 30 września 2024: 1 USD = 3,8842 PLN oraz 1 EUR = 4,2847 PLN a dla okresu pomiędzy 1 kwietnia a 30 września 2025: 1 USD = 3,6710 PLN oraz 1 EUR = 4,4,2679 PLN.

(w tys. USD)	Okres od 1 stycznia do 30 września 2025			Okres od 1 stycznia do 30 września 2024		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Przychody	2 615 210	9 898 889	2 336 573	2 081 618	8 243 207	1 916 055
Koszt własny sprzedaży	(2 434 765)	(9 215 883)	(2 175 353)	(1 915 823)	(7 586 659)	(1 763 446)
Zysk brutto	180 445	683 006	161 219	165 795	656 548	152 608
<i>Marża zysku brutto</i>	6,90%			7,96%		
Koszty sprzedaży	(69,413)	(262 737)	(62 017)	(62 352)	(246 914)	(57 393)
Koszty ogólnego zarządu	(47 823)	(181 016)	(42 728)	(44 666)	(176 877)	(41 113)
Zysk z działalności operacyjnej	63 209	239 254	56 474	58 777	232 757	54 102
Koszty finansowe	(26 331)	(99 666)	(23 526)	(23 428)	(92 775)	(21 565)
Przychody finansowe	1 854	7 018	1 656	1 122	4 443	1 033
Zrealizowana strata kursowa dotycząca zlikwidowanych operacji zagranicznych	-	-	-	(10)	(40)	(9)
Pozostałe zyski i straty	922	3 490	824	490	1 940	451
Udział w zyskach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	(787)	(2 979)	(703)	(343)	(1 358)	(316)
Zysk przed opodatkowaniem	38 867	147 116	34 726	36 608	144 968	33 696
Podatek dochodowy	(7 786)	(29 471)	(6 956)	(6 991)	(27 684)	(6 435)
Zysk po opodatkowaniu	31 081	117 645	27 769	29 617	117 283	27 261
Przypisany:	(278)	(1 052)	(248)			
Udziałowcom mniejszościowym				(296)	(1 172)	(272)
Akcjonariuszom spółki dominującej	31 359	118 698	28 018	29 913	118 455	27 534
Sposób obliczenia EBIT i EBITDA	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Zysk przed opodatkowaniem	38 867	147 116	34 726	36 608	144 968	33 696
Koszty finansowe/netto	24 477	92 648	21 869	22 316	88 371	20 541
Pozostałe zyski i straty	(922)	(3 490)	(824)	(490)	(1 940)	(451)
Udział w zyskach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	787	2 979	703	343	1 358	316
EBIT za okres	63 209	239 254	56 474	58 777	232 757	54 102
Amortyzacja	6 576	24 891	5875	6 140	24 314	5 652
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	339	1 283	303	337	1 335	310
EBITDA za okres	70 124	265 428	62 653	65 254	258 406	60 064
	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)
Podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	56,50	213,86	50,48	53,90	213,44	49,61

	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(54 138)	(204 919)	(48 370)	(9 901)	(39 208)	(9 114)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(12 557)	(47 530)	(11 219)	(12 769)	(50 565)	(11 753)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(2 903)	(10 988)	(2 594)	(21 235)	(84 091)	(19 546)
Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(69 598)	(263 437)	(62 183)	(43 905)	(173 864)	(40 413)
Środki pieniężne na początek okresu	105 400	398 952	94 170	108 306	428 892	99 692
Środki pieniężne na koniec okresu	35 802	135 515	31 987	64 401	255 028	59 279

	Stan na 30 września 2025			Stan na 31 grudnia 2024		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Aktywa obrotowe	1 146 824	4 164 691	975 520	1 112 656	4 563 225	1 067 921
Aktywa trwałe	98 157	356 457	83 495	88 155	361 541	84 611
Aktywa ogółem	1 244 981	4 521 149	1 059 015	1 200 811	4 924 766	1 152 531
Zobowiązania	928 096	3 370 381	789 464	902 496	3 701 317	866 210
Kapitały własne	316 885	1 150 768	269 551	298 315	1 223 449	286 321

(w tys. USD)	Okres od 1 lipca do 30 września 2025			Okres od 1 lipca do 30 września 2024		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Przychody	929 508	3 412 255	799 516	722 483	2 806 268	654 946
Koszt własny sprzedaży	(864 180)	(3 172 434)	(743 324)	(667 257)	(2 591 760)	(604 882)
Zysk brutto	65 328	239 821	56 192	55 226	214 509	50 064
<i>Marża zysku brutto</i>	7,03%			7,64%		
Koszty sprzedaży	(25 445)	(93 409)	(21 887)	(21 487)	(83 460)	(19 478)
Koszty ogólnego zarządu	(16 565)	(60 811)	(14 248)	(14 737)	(57 241)	(13 359)
Zysk z działalności operacyjnej	23 318	85 601	20 057	19 002	73 808	17 226
Koszty finansowe	(9 237)	(33 909)	(7 945)	(7 602)	(29 528)	6 891)
Przychody finansowe	709	2 603	610	368	1 429	334
Pozostałe zyski i straty	392	1 439	337	139	540	126
Udział w stratach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	(593)	(2 177)	(510)	(192)	(746)	(174)
Zysk przed opodatkowaniem	14 589	53 557	12 549	11 715	45 503	10 620
Podatek dochodowy	(2 941)	(10 797)	(2 530)	(2 230)	(8 662)	(2 022)
Zysk po opodatkowaniu	11 648	42 760	10 019	9 485	36 842	8 598
Przypisany:						
Udziałowcom mniejszościowym	(203)	(745)	(175)	(183)	(711)	(166)
Akcjonariuszom spółki dominującej	11 851	43 505	10 194	9 668	37 552	8 764
Sposób obliczenia EBIT i EBITDA	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Zysk przed opodatkowaniem	14 589	53 557	12 549	11 715	45 503	10 620
Koszty finansowe/netto	8 528	31 307	7 335	7 234	28 098	6 558
Pozostałe zyski i straty	(392)	(1 439)	(337)	(139)	(540)	(126)
Udział w stratach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	593	2 177	510	192	746	174
EBIT za okres	23 318	85 601	20 057	19 002	73 808	17 226
Amortyzacja	2 299	8 440	1 977	2 054	7 978	1 862
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	112	411	96	116	451	105
EBITDA za okres	25 729	94 452	22 131	21 172	82 236	19 193
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
	(centy)	(grosze)	(centy)	(centy)	(grosze)	(centy)
Podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	21,35	78,38	18,36	17,42	67,66	15,79

	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	4 650	17 070	4 000	56 216	218 354	50 961
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(1 866)	(6 850)	(1 605)	(3 462)	(13 447)	(3 138)
(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowe	(4 333)	(15 907)	(3 727)	10 353	40 213	9 385
Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(1 549)	(5 686)	(1 332)	63 107	245 120	57 208
Środki pieniężne na początek okresu	37 351	137 117	32 127	1 294	5 026	1 173
Środki pieniężne na koniec okresu	35 802	131 430	30 795	64 401	250 142	58 380

4. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY ASBIS

Poniższa tabela przedstawia strukturę korporacyjną według stanu na 30 września 2025:

Spółka	Metoda konsolidacji
ASBISC Enterprises PLC	Spółka matka
Asbis Ukraine Limited (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
Asbis Poland Sp. z o.o. (Warszawa, Polska)	Pełna (100%)
Asbis Romania S.R.L (Bukareszt, Rumunia)	Pełna (100%)
Asbis Cr d.o.o (Zagrzeb, Chorwacja)	Pełna (100%)
Asbis d.o.o Beograd (Belgrad, Serbia)	Pełna (100%)
Asbis Hungary Commercial Limited (Budapeszt, Węgry)	Pełna (100%)
Asbis Bulgaria Limited (Sofia, Bułgaria)	Pełna (100%)
Asbis CZ, spol.s.r.o (Praga, Czechy)	Pełna (100%)
Asbis Slovenia d.o.o (Trzin, Słowenia)	Pełna (100%)
Asbis Middle East FZE (Dubaj, ZEA)	Pełna (100%)
Asbis SK spol sr.o (Bratisława, Słowacja)	Pełna (100%)
E.M. Euro-Mall Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
Prestigio Plaza Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
Perenio IoT spol. s.r.o. (Praga, Czechy)	Pełna (100%)
Asbis Kypros Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
ASBIS BALTICS SIA (Ryga, Łotwa)	Pełna (100%)
Asbis d.o.o. (Sarajewo, Bośnia i Hercegowina)	Pełna (90%)
ASBIS Kazakhstan LLP (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
Euro-Mall SRO (Bratisława, Słowacja)	Pełna (100%)
Asbis China Corp. (poprzednio Prestigio China Corp.) (Shenzhen, Chiny)	Pełna (100%)
iSupport Ltd (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
I ON LLC (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
ASBC MMC LLC (Baku, Azerbejdżan)	Pełna (65.85%)
ASBC KAZAKHSTAN LLP (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
Atlantech Ltd (Ras Al Khaimah, ZEA)	Pełna (100%)
ASBC LLC (Tybilisi, Gruzja)	Pełna (100%)
Real Scientists Limited (Londyn, Anglia)	Pełna (55%)
i-Care LLC (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
ASBIS IT Solutions Hungary Kft. (Budapeszt, Węgry)	Pełna (100%)
Breezy Kazakhstan TOO (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
Breezy LLC (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
JOULE TECHNOLOGIES LTD (former I.O.N. Clinical Trading Ltd) (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
R.SC. Real Scientists Cyprus Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (85%)
ASBIS CA LLC (Tashkent, Uzbekistan)	Pełna (100%)

Spółka	Metoda konsolidacji
Breezy Service LLC (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
Breezy Trade-In Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (82.30%)
ASBC LLC (Yerevan, Armenia)	Pełna (100%)
Breezy Georgia LLC (Tybilisi, Gruzja)	Pełna (100%)
ASBC Entity OOO (Taszkient, Uzbekistan)	Pełna (100%)
ASBC POLAND Sp. z o.o. (former ACEAN.PL Sp. z o.o) (Warszawa, Polska)	Pełna (100%)
Entoliva Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
ASBIS HELLAS SINGLE MEMBER S.A. (Ateny, Grecja)	Pełna (100%)
ASBC SRL (Chisinau, Mołdawia)	Pełna (100%)
Breezy-M SRL (Chisinau, Mołdawia)	Pełna (100%)
Breezy Poland Sp. z o.o. (Warszawa, Polska)	Pełna (100%)
ASBIS AM LLC (Jerewan, Armenia)	Pełna (100%)
ASBIS Georgia LLC (Tybilisi, Gruzja)	Pełna (100%)
ASBIS AZ LLC (Baku, Azerbejdżan)	Pełna (100%)
ASBIS s.r.l. (Chisinau, Mołdawia)	Pełna (100%)
Asbis Africa (Pty) Ltd (Johannesburg, RPA)	Pełna (100%)
ASBC Morocco s.a.r.l. (Maroko, Casablanka)	Pełna (100%)
Sarovita Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
ASBC South Africa (Pty) Ltd (Johannesburg, RPA)	Pełna (100%)
Breezy Azerbaijan MMC (Baku, Azerbejdżan)	Pełna (100%)
ASBC ITALIA S.R.L. (Rzym, Włochy)	Pełna (100%)
ASBC INC. (Delaware, U.S.A.)	Pełna (100%)
E-VISION UKRAINE LLC (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
E-VISION CA LLC (Taszkient, Uzbekistan)	Pełna (100%)
ASBIS Lietuva UAB (Wilno, Litwa)	Pełna (100%)
ASBIS ME TRADING LLC (Dubaj, ZEA)	Pełna (100%)
CPT Praha spol. s.r.o. (Praga, Czechy)	Pełna (100%)

5. ZMIANY W STRUKTURZE SPÓŁKI I GRUPY

W okresie dziewięciu miesięcy zakończonym 30 września 2025 r. miały miejsca następujące zmiany w strukturze organizacyjnej Grupy:

- W dniu 6 stycznia 2025 r. Emitent nabył 100% udziałów w spółce ASBIS ME TRADING LLC (Dubaj, ZEA). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 136 054 USD. Nabyliśmy tę spółkę w celu dystrybucji produktów IT.
- W dniu 16 września 2025 r. Emitent nabył 100% udziałów w spółce CPT Praha spol. s.r.o. (Praga, Czechy) za kwotę 15 000 000 CZK (723 729 USD).

6. STANOWISKO WOBEC RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI SPÓŁKI I PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI

Z uwagi na zawirowania i niepewność w globalnej gospodarce Spółka podjęła decyzję o niepublikowaniu prognozy finansowej na rok 2025.

7. INFORMACJE O WYPŁACIE DYWIDENDY

W okresie trzech miesięcy zakończonym 30 września 2025 Spółka nie wypłacała dywidendy.

W dniu 5 listopada 2025 r. Rada Dyrektorów Spółki podjęła decyzję o wypłacie dywidendy zaliczkowej z zysków za 2025 r. w wysokości 0,20 USD za akcję. Dniem ustalenia prawa akcjonariuszy do otrzymania tej dywidendy jest 17 listopada 2025 r., a dniem wypłaty jest 27 listopada 2025 r.

8. AKCJONARIUSZE POSIADAJĄCY PONAD 5% AKCJI SPÓŁKI NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU OKRESOWEGO

Poniższa tabela przedstawia akcjonariuszy posiadających ponad 5% akcji Spółki na dzień publikacji niniejszego raportu i zgodnie z naszą najlepszą wiedzą. Informacje zawarte w tabeli oparte są o informacje otrzymane od akcjonariuszy zgodnie z artykułem 69 par. 1 pkt 2 Ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych.

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału zakładowego	Liczba głosów	% głosów
KS Holdings Ltd*	20 448 127	36,84%	20 448 127	36,84%
Zbigniew Juroszek**	3 028 640	5,46%	3 028 640	5,46%
Free float (akcje wolne w obrocie)	32 023 233	57,70%	32 023 233	57,70%
Razem	55 500 000	100%	55 500 000	100%

* Pan Siarhei Kostevitch jest udziałowcem spółki KS Holdings Ltd.

** Zbigniew Juroszek z podmiotami powiązanymi

W okresie od 07 sierpnia 2025 r. (data raportu okresowego za I półrocze 2025 roku) do dnia publikacji tego raportu, nie nastąpiły zmiany w liczbie akcji posiadanych przez znaczących akcjonariuszy.

9. ZMIANY W ILOŚCI AKCJI POSIADANYCH PRZEZ CZŁONKÓW RADY DYREKTORÓW

W okresie pomiędzy 07 sierpnia 2025 (datą raportu okresowego za I półrocze 2025 roku) a 05 listopada 2025 roku (datą niniejszego raportu) nie miały miejsce żadne zmiany w ilości akcji posiadanych przez członków Rady Dyrektorów.

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji posiadanych przez członków Rady Dyrektorów na dzień niniejszego raportu. Informacje zawarte w poniższej tabeli oparte są na informacjach otrzymanych od członków naszej Rady Dyrektorów.

Imię i nazwisko	Liczba akcji	% kapitału zakładowego
Siarhei Kostevitch (bezpośrednio i pośrednio) *	20 448 127	36,84%
Constantinos Tziamalis	406 600	0,73%
Marios Christou	330 761	0,60%
Hanna Kaplan	21 000	0,04%
Julia Prihodko	2 000	0%
Maria Petridou	0	0%
Tasos A. Panteli	0	0%
Constantinos Petrides	0	0%
OGÓŁEM	21 208 488	38,21%

* Siarhei Kostevitch posiada akcje Spółki ASBISc pośrednio poprzez spółkę KS Holdings Ltd.

Członkowie Rady Dyrektorów nie posiadają uprawnień do akcji Spółki.

10. ZMIANY W SKŁADZIE ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH

W okresie dziewięciu miesięcy zakończonym 30 września 2025 r. miały miejsce następujące zmiany w składzie Rady Dyrektorów Spółki:

- W dniu 07 maja 2025 Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki, wybrało ponownie do składu Rady Dyrektorów Pana Sierhei Kostevitch, Pana Constantinos Tziamalis oraz Panią Julia Prihodko (Dyrektorów Wykonawczych).

Poza wyżej wymienionymi zmianami, nie nastąpiły żadne inne zmiany w składzie Rady Dyrektorów Spółki w okresie od dnia 07 maja 2025 roku do dnia 5 listopada 2025 roku (data niniejszego raportu).

11. INFORMACJE O ISTOTNYCH POSTĘPOWANIACH ADMINISTRACYJNYCH LUB SĄDOWYCH DOTYCZĄCYCH SPÓŁKI

Spółka ani jednostki zależne nie są stroną istotnych postępowań toczących się przed sądem organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczących zobowiązań albo wierzytelności Spółki lub jednostki od niej zależnej.

12. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

W okresie dziewięciu miesięcy zakończonym 30 września 2025 roku zarówno Spółka jak i podmioty zależne nie zawarły z podmiotami powiązanymi żadnej transakcji na warunkach innych niż rynkowe.

13. INFORMACJE O GWARANCJACH UDZIELONYCH PODMIOTOM TRZECIM

Łączna wartość gwarancji korporacyjnych, które Spółka wystawiła na dzień 30 września 2025 r. w celu wsparcia lokalnego finansowania jej spółek zależnych, wyniosła 295 266 USD. Łączna wartość uzyskanych przez Grupę gwarancji bankowych i akredytyw (głównie dla dostawców Grupy) według stanu na dzień 30 września 2025 roku wyniosła 49 660USD – jak wskazano w nocie 17 do sprawozdania finansowego.

14. INFORMACJA O ZMIANACH ZOBOWIĄZAŃ WARUNKOWYCH LUB AKTYWÓW WARUNKOWYCH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO ZAKOŃCZENIU OSTATNIEGO ROKU OBROTOWEGO

Od zakończenia ostatniego roku obrotowego nie wystąpiły zmiany w zakresie zobowiązań warunkowych lub aktywów warunkowych.

15. POZOSTAŁE INFORMACJE ISTOTNE DLA OCENY SYTUACJI KADROWEJ, GOSPODARCZEJ I FINANSOWEJ SPÓŁKI, A TAKŻE JEJ WYNIKÓW FINANSOWYCH

W okresie trzech i dziewięciu miesięcy zakończonym 30 września 2025 roku, na wyniki Spółki wpływało szereg czynników, których wpływ możliwy jest również w kolejnych okresach. Czynniki te zostały opisane poniżej:

WOJNA NA UKRAINIE

Wojna na Ukrainie jest uważana przez kierownictwo za główny negatywny czynnik wpływający na nasze operacje nie tylko na Ukrainie, ale także w sąsiednich regionach. Decyzja Grupy o całkowitym wycofaniu inwestycji z Rosji była słuszną, jednak wygenerowała znaczne straty, które negatywnie wpłynęły na wyniki za 2023 r. Trwający konflikt w Ukrainie nie pozwala nam na właściwy rozwój w tym kraju i sprawia, że planowanie i realizacja naszej strategii jest niezwykle trudne. Pomimo wszystkich trudności nadal osiągamy dobre wyniki, jednak kluczem do naszego sukcesu w kraju nie są wyłącznie nasze wyniki, ale także niezwykle zmienne otoczenie rynkowe.

Grupa, stosując się w pełni do zaleceń UE i jej dostawców, podjęła wszelkie niezbędne działania, aby uniemożliwić sprzedaż produktów objętych sankcjami podmiotom i/lub osobom objętym sankcjami. W pierwszym kwartale 2025 r. miało to bardzo negatywny bezpośredni wpływ na nasze marże brutto, które znacznie spadły w efekcie prób podjętych przez Spółkę w kierunku zniwelowania różnic cenowych między nami a nielegalnymi handlarzami.

NIEUCZCIWA KONKURENCJA ZE STRONY NIEAUTORYZOWANYCH SPRZEDAWCÓW

Nielegalny handel na naszych głównych rynkach jest uważany przez Radę Dyrektorów za kolejny poważny aspekt, który negatywnie wpłynął na naszą działalność. Problem nieautoryzowanego i nielegalnego importu wiodących kategorii produktów w naszym portfolio odgrywa znaczącą negatywną rolę w naszych wynikach. Za pośrednictwem nieoficjalnych kanałów urządzenia trafiają na rynki bez odpowiedniej rejestracji, co pozbawia budżety tych krajów znacznych dochodów. Podczas gdy autoryzowani dystrybutorzy, tacy jak ASBIS, przestrzegają prawa i płacą podatki, nielegalni handlarze unikają kontroli fiskalnej, łamią prawo i pozostawiają kraje bez miliardów dolarów dochodu.

Grupa ściśle współpracuje ze swoimi dostawcami i władzami, aby przezwyciężyć ten problem. Kilka działań zostało już wdrożonych i wierzymy, że sytuacja wkrótce się poprawi.

KRYZYS WEWNĘTRZNY WPŁYWAJĄCY NA NASZE NAJWIĘKSZE RYNKI ORAZ NA NASZ ZYSK BRUTTO I MARŻĘ ZYSKU BRUTTO

Przez lata działalności, Spółka cierpiała, od czasu do czasu, z powodu specyficznych problemów w poszczególnych krajach, wynikających z pogorszenia się sytuacji finansowej poszczególnych krajów ze względu na wiele kwestii włącznie z (ale nie tylko) niestabilnością polityczną. Niedawny przykład Kazachstanu dobitnie pokazuje, że kryzys, który wybuchł w jednym dużym kraju, w którym prowadzimy działalność, może mieć znaczący negatywny wpływ na nasze wyniki. Musimy monitorować zachodzące zmiany, reagować szybko i pokonywać wszelkie ryzyka pojawiające się w poszczególnych krajach, aby zabezpieczyć nasze wyniki.

Jesteśmy świadomi, że problemy wewnętrzne w poszczególnych krajach mogą pojawić się w każdej chwili i wpłynąć negatywnie na naszą działalność. Pomimo poprawy naszych procedur, nie możemy zapewnić, iż wszystkie ryzyka zostały ograniczone.

WAHANIA KURSÓW WALUT

Naszą walutą sprawozdawczą jest dolar amerykański. W trzecim kwartale 2025 roku w tej walucie denominowanych była znaczna część naszych przychodów, podczas gdy pozostała część denominowana była w Euro, ukraińskiej hrywnie (UAH), kazachskim tenge (KZT) i innych walutach, w tym również powiązanych z Euro.

Większość naszych zobowiązań z tytułu dostaw i usług (około 90%) denominowanych jest w USD. Ponadto, w USD denominowane jest około połowy naszych kosztów operacyjnych, podczas gdy druga połowa denominowana jest w Euro i innych walutach, w tym powiązanych z Euro. W rezultacie na raportowane wyniki wpływają zmiany kursów wymiany, w szczególności USD do Euro i innych walut krajów, w których działamy, wliczając: rubla rosyjskiego, hrywnę ukraińską, koronę czeską, polskiego złotego, chorwacką kunę, kazachskie tenge i forinta węgierskiego.

W szczególności wzmocnienie USD wobec Euro i innych walut krajów naszej działalności, może skutkować zmniejszeniem przychodów i zysku brutto raportowanych w USD oraz stratami z przeliczenia walut związanymi z zobowiązaniami i należnościami z tytułu dostaw towarów i usług. Może to negatywnie wpływać na nasz zysk operacyjny i zysk netto, pomimo pozytywnego wpływu na koszty operacyjne. Z drugiej strony osłabienie USD wobec Euro i innych walut krajów, w których działamy, może mieć pozytywny wpływ na nasze przychody i zysk brutto raportowane w USD, pozytywny wpływ na zysk operacyjny i zysk netto, mimo negatywnego wpływu na koszty operacyjne.

Ponadto, wahania kursów wymiany pomiędzy USD a EUR i innymi walutami krajów, w których działamy, mogą skutkować zyskami lub stratami wynikającymi z przeliczenia walut, wpływającymi na rezerwę kursów wymiany.

Co więcej, istotna dewaluacja lub deprecjacja którejkolwiek z walut może skutkować zakłóceniami na międzynarodowym rynku walutowym i może zmniejszać możliwość transferu lub wymiany takiej waluty na USD lub inne waluty.

Pomimo wszystkich wysiłków Spółki, nie ma pewności, że wahania kursów wymiany Euro i/lub innych walut krajów naszej działalności wobec USD nie będą miały istotnego negatywnego wpływu na naszą działalność, sytuację finansową i rezultaty działalności. W wyniku działań wojennych ucierpieliśmy z powodu rządowego sterowania kursami walut (rubel rosyjski), a zdolność Spółki do zabezpieczenia walut znacząco ucierpiała. Dlatego uważna obserwacja otoczenia walutowego pozostaje ważkim czynnikiem naszego sukcesu.

KONKURENCJA I PRESJA CENOWA

Rynek dystrybucji produktów IT jest rynkiem silnie konkurencyjnym, zwłaszcza pod względem asortymentu i jakości produktów, poziomu zapasów, cen, zakresu usług dla klientów oraz dostępności kredytu kupieckiego. W związku z tym rynek ten jest podatny na presję na marże ze strony konkurujących podmiotów oraz nowych uczestników rynku.

Konkurujemy w skali międzynarodowej z wieloma różnej wielkości podmiotami prowadzącymi działalność na różnych rynkach geograficznych i oferującymi różne kategorie produktów. W szczególności, na każdym z rynków działalności Spółki spotyka się ona z konkurencją:

- Dystrybutorów międzynarodowych IT i CE obecnych na większości rynków na których działa Grupa
- Dystrybutorów regionalnych IT i CE mocnych w swoich regionach
- Silnych Dystrybutorów lokalnych skoncentrowanych na pojedynczych rynkach
- Pośredników międzynarodowych IT i telefonów komórkowych, którzy prowadzą sprzedaż oportunistyczną w dowolnym regionie czy kraju

Konkurencja i presja cenowa ze strony konkurujących podmiotów i nowych uczestników rynku może spowodować znaczny spadek oferowanych przez nas cen sprzedaży.

Wspomniana presja może również doprowadzić do zmniejszenia naszego udziału rynkowego na niektórych z naszych rynków. Presja cenowa może wywrzeć istotny, niekorzystny wpływ na osiąganą przez nas marżę zysku i naszą ogólną rentowność, w szczególności ze względu na fakt, że notowane przez nas marże brutto na sprzedaży są – podobnie, jak w wypadku większości naszych konkurentów – niskie i wrażliwe na zmiany cen sprzedaży.

NIŻSZA MARŻA ZYSKU BRUTTO

Przedmiot działalności Spółki opiera się na tradycyjnej dystrybucji produktów innych producentów oraz sprzedaży produktów pod markami własnymi. W sprzyjających warunkach pozwala to Spółce osiągać lepsze marże zysku brutto na sprzedaży.

W biznesie tradycyjnej dystrybucji, osiąganą przez Spółkę marżę zysku brutto na sprzedaży są – podobnie, jak w przypadku innych dystrybutorów produktów IT – niskie i Spółka oczekuje, że w odniesieniu do dystrybucyjnego ramienia swojej działalności pozostaną one niskie w najbliższej przyszłości. Zwiększona konkurencja związana z konsolidacją branży i niskim popytem na niektóre produkty informatyczne może utrudnić nam utrzymanie lub podwyższenie marż brutto.

Część naszych kosztów operacyjnych jest stosunkowo stała, a wydatki planuje się częściowo na podstawie wartości spodziewanych zamówień, prognozowanych w warunkach ograniczonej znajomości przyszłego popytu.

W rezultacie Spółka może nie być w stanie zmniejszyć procentowego udziału swoich kosztów operacyjnych w przychodach, aby ograniczyć spadki marż brutto na sprzedaży w przyszłości. Ostatnie marże zysku brutto wykazały silny spadek, w wyniku rosnącej konkurencji ze strony szarej strefy w Kazachstanie i presji cenowej od dostawców. Grupa podejmuje wszelkie wysiłki, aby podnieść je i ustabilizować na wyższym poziomie.

STARZENIE SIĘ ZAPASÓW I SPADEK CEN

Spółka często musi nabywać komponenty i produkty gotowe zgodnie z przewidywanymi wymaganiami i zamówieniami swoich klientów oraz oczekiwanym popytem na rynku.

Rynek gotowych produktów i komponentów IT charakteryzuje się szybkimi zmianami technologii i krótkimi cyklami życia produktów, co powoduje, że zapasy mogą szybko stać się przestarzałe.

Przy szybkim tempie zmian technologicznych w branży występuje czasem deficyt, a czasem nadmiar produktów IT. W miarę zwiększania przez nas zakresu działalności i - w szczególności - wzrostu znaczenia efektywnego zarządzania zapasami, rośnie potrzeba utrzymywania pewnego poziomu zapasów jako bufora dla przewidywanych potrzeb klientów.

Taka sytuacja zwiększa ryzyko, że zgromadzone zapasy utracą wartość lub staną się przestarzałe, co może mieć negatywny wpływ na nasz zysk ze względu na to, iż ceny przestarzałych produktów mają tendencję do szybkiego spadku albo – w rezultacie - konieczność utworzenia rezerw lub nawet odpisów. W sytuacji nadmiernej podaży inni dystrybutorzy mogą obniżać ceny, aby pozbyć się zapasów, zmuszając nas w ten sposób do redukcji cen, w celu zachowania konkurencyjności.

Zdolność Spółki do właściwego zarządzania zapasami i zabezpieczenia się przed spadkiem cen jest niezwykle ważnym czynnikiem wpływającym na powodzenie jej działalności. Szereg najistotniejszych umów Spółki zawartych z jej najważniejszymi dostawcami zawiera korzystne postanowienia zapewniające Spółce ochronę przed ryzykiem wahań cen, wadliwych produktów oraz starzenia zapasów.

W części biznesu związanej z markami własnymi, Spółka musi balansować pomiędzy zaspokojeniem popytu wśród klientów z jednej strony oraz ryzykiem starzenia się zapasów i erozji cen z drugiej strony, przez utrzymywanie właściwego poziomu zapasów.

RYZIKO KREDYTOWE

Spółka nabywa komponenty i sprzęt IT od dostawców na własny rachunek i odsprzedaży je swoim klientom. Niektórym klientom udzielamy kredytu kupieckiego na okres od 7 do 90 dni, a w niektórych przypadkach – do 120 dni. Zobowiązania wobec dostawców z tytułu umów zakupu komponentów są zobowiązaniami odrębnymi, niezwiązanymi ze zobowiązaniami klientów do zapłaty za nabywany od nas towar, z wyjątkiem nielicznych przypadków, gdy umowy Spółki z jej dostawcami wymagają od Spółki sprzedaży towaru na rzecz określonych dalszych resellerów lub dystrybutorów.

Tak więc mamy obowiązek regulować swoje zobowiązania wobec dostawców niezależnie od tego, czy uzyskamy płatność od swoich klientów za sprzedany im towar.

Ponieważ nasze marże są stosunkowo niskie w porównaniu z ceną sprzedawanych produktów, jeżeli nie będziemy w stanie uzyskać płatności od swoich klientów możemy być narażeni na ryzyko utraty płynności finansowej. Zawarliśmy umowy ubezpieczenia kredytu, które chronią nas przed takim ryzykiem, przy czym ubezpieczeniem tym objęta jest większość naszych przychodów.

Mimo naszych starań, aby zabezpieczyć przychody, niektóre kraje pozostają niezabezpieczone (Ukraina i Białoruś). Z tego względu bardzo ważnym jest dla nas upewnienie się, iż znajdziemy inne formy zabezpieczenia, które pomogą nam zminimalizować ryzyko kredytowe. Rada Dyrektorów zdecydowała się ulepszyć systemy zarządzania ryzykiem.

Wprawdzie nie gwarantują one uniknięcia wszystkich problemów, ale dają Spółce pewność przetrwania znaczących problemów kredytowych, które mogą powstać.

ŚWIATOWE OTOCZENIE FINANSOWE

znaczącą rolę w naszych wynikach. Zrewidowana strategia i dostosowanie do nowego otoczenia, m.in. poprzez przebudowę portfolio produktowego, opłaciła się pod względem rentowności i sprzedaży w ostatnich trzech latach. Uważamy, że Spółka jest znacznie bardziej elastyczna i lepiej przygotowana do pokonywania wszelkich przeszkód, jakie mogą pojawić się w światowym otoczeniu finansowym, jednak widzimy, że wojna na pełną skalę na naszych terytoriach może przynieść bezprecedensowe konsekwencje.

Oprócz powyższego widzimy, że nielegalny handel w Kazachstanie znacząco wpłynął na nasze przychody w ostatnich miesiącach. Uważnie monitorujemy sytuację, która jest dla nas niezwykle trudna. Dostrzegamy lepsze warunki rynkowe po wdrożeniu nowego ustawodawstwa przez rząd Kazachstanu dotyczącego kompleksowych zmian w systemie rejestracji numerów IMEI.

SEZONOWOŚĆ

Tradycyjnie branża dystrybucji IT, w której działa Spółka, cieszy się dużym zainteresowaniem w miesiącach poprzedzających okres świąteczny i noworoczny. W szczególności popyt ze strony dystrybutorów IT ma tendencję wzrostową w okresie od września do końca roku.

ROZWÓJ BIZNESU MAREK WŁASNYCH

Strategią Spółki jest koncentracja bardziej na rentowności niż na przychodach, w związku z czym kontynuujemy rozwój biznesu marek własnych, który pozwala osiągać wyższe marże zysku brutto na sprzedaży.

Obejmuje to rozwój linii produktowych tabletów i innych linii produktowych, które są sprzedawane pod markami AENO oraz Canyon we wszystkich regionach działalności Spółki.

W celu utrzymania pod kontrolą jakości oraz osiągnięcia jak najwyższych marż brutto na sprzedaży, Spółka zdecydowała się działać w modelu „back-to-back”. Oznacza to, iż składamy zamówienia u dostawców tych produktów (producentów ODM) tylko wtedy, gdy są z góry potwierdzone przez klientów.

Spółka podejmuje szereg działań w zakresie kontroli jakości, aby ograniczać to ryzyko, ale biorąc pod uwagę wolumeny i dużą ilość fabryk wykorzystywanych do produkcji, działania te mogą się okazać niewystarczające. Co więcej, konkurencja już się zintensyfikowała i Spółka może nie być w stanie utrzymać poziomów zyskowności.

Pomimo wysiłków Spółki, nie może być pewności co do podobnego tempa rozwoju biznesu marek własnych w przyszłych okresach, ponieważ mogą nastąpić istotne zmiany w trendach rynkowych, preferencjach klientów lub w technologii, które mogą wpłynąć na rozwój biznesu marek własnych, a w związku z tym na jego wyniki.

WYSOKI KOSZT DŁUGU

Biznes dystrybucyjny charakteryzuje się wysokim zapotrzebowaniem na środki pieniężne niezbędne do wzrostu. Grupa była w stanie zdobyć środki pieniężne w różnych instytucjach finansowych, jednakże w niektórych przypadkach koszt finansowania jest wysoki.

Spółka wynegocjowała już lepsze warunki z większością podmiotów finansujących i obecnie podejmuje pewne dodatkowe kroki w celu dalszego obniżenia kosztów finansowania. Stawki bazowe (stawki następcze US LIBOR, Euribor i inne lokalne stawki bazowe) utrzymywały się na wysokim poziomie, co negatywnie wpływało na średnio ważony koszt długu Spółki.

W okresie dziewięciu miesięcy 2025 r. udało nam się obniżyć średni ważony koszt długu z 9,9% w 2024 r. do 8,1%, w konsekwencji stałego spadku stóp bazowych (szczególnie Euribor).

ZMIANY ŚRODOWISKOWE I KLIMATYCZNE

Jeśli chodzi o ryzyko przejścia wynikające z przejścia na gospodarkę niskoemisyjną i odporną na zmiany klimatu, możemy doświadczyć następujących ryzyk: ryzyka polityki i prawne (mogą zostać wdrożone przepisy prawne lub polityki, które mogą wymagać bardziej ostrożnego z punktu widzenia ochrony środowiska podejścia do surowców materiałowych i użytkowania gruntów), ryzyko technologiczne (zmiany technologii wykorzystywanej do produkcji sprzętu IT) - oba mogą prowadzić do wzrostu cen sprzętu i rozwiązań IT.

Możemy również doświadczyć ryzyka rynkowego, gdy konsumenci będą przechodzić na bardziej energooszczędne urządzenia lub dokonają bardziej świadomych zakupów, aby ograniczyć swój wpływ na środowisko.

Możemy również być narażeni na ryzyko utraty reputacji związanej z trudnościami w przyciąganiu klientów, partnerów biznesowych i pracowników, jeśli nie podejmiemy wystarczających działań przeciwko zmianom klimatu.

Jeśli chodzi o ryzyka fizyczne wynikające ze zmian klimatu możemy być narażeni zarówno na ostre, jak i przewlekłe ryzyka. Ostre ryzyka fizyczne mogą wynikać z wydarzeń pogodowych w postaci powodzi, pożarów lub susz, które mogą uszkodzić fabryki w niektórych regionach, spowodować ograniczenie lub tymczasowe zaprzestanie produkcji lub zakłócenie naszego łańcucha dostaw w inny sposób.

Może to spowodować tymczasowe ograniczenia w naszym portfolio produktowym lub wzrost cen sprzętu i komponentów. Przewlekłe ryzyka fizyczne, czyli ryzyka wynikające z długoterminowych zmian klimatu, również mogą wpływać na ASBIS.

WYNIKI DZIAŁALNOŚCI

OKRESY TRZECH I DZIEWIĘCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONE 30 WRZEŚNIA 2025 W PORÓWNIANIU DO OKRESÓW TRZECH I DZIEWIĘCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 30 WRZEŚNIA 2024

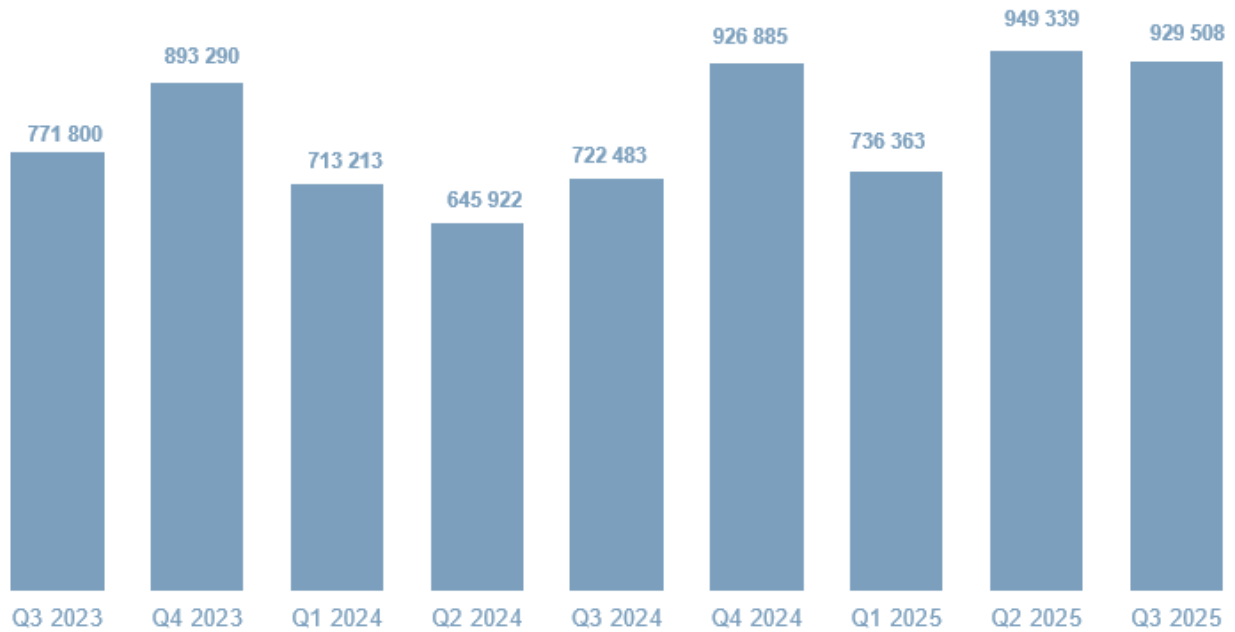
Przychody:

Przychody w III kw. 2025 r. i w okresie 9 miesięcy 2025 r. znacząco wzrosły w wyniku rosnącego popytu na centra danych, a także na nowe projekty w zakresie pamięci masowej w regionie EMEA, a także poprawy otoczenia rynkowego w Kazachstanie, gdzie sytuacja była ostatnio bardziej stabilna. Ponadto zaobserwowaliśmy pewne efekty sezonowe związane z powrotem do szkoły, które pojawiły się na głównych rynkach, na których działamy.

W III kw. 2025 roku przychody wzrosły o 28,7% do 929 508 USD z 722 483 USD w III kw. 2024 roku.

W I-III kw. 2025 roku przychody wzrosły o 25,6% do 2 615 210 USD z 2 081 618 USD w I-III kw. 2024 roku.

**Sezonowość i cykl wzrostu przychodów ASBIS
pomiędzy III kw. 2023 r. a III kw. 2025 r.
(w tys. USD)**

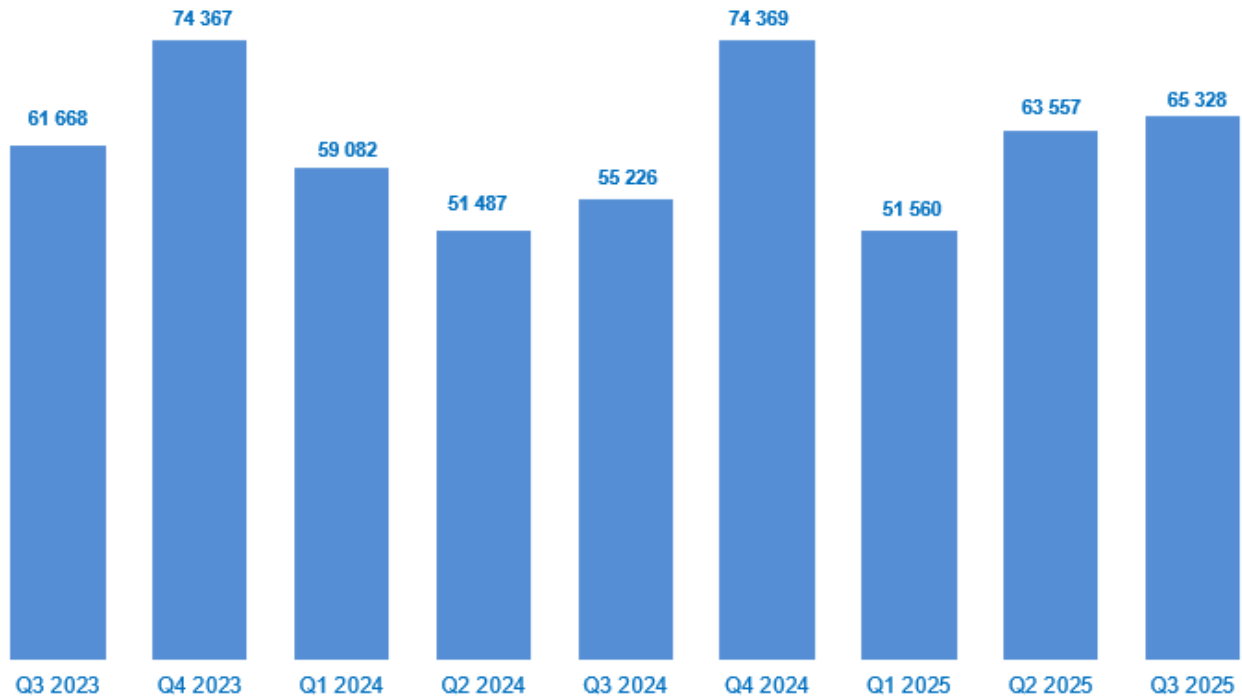


Zysk brutto:

W III kw. 2025 roku zysk brutto wzrósł o 18,3% do 65 328 USD z 55 226 USD w III kw. 2024 roku.

W I-III kw. 2025 roku zysk brutto wzrósł o 8,8% do 180 445 USD z 165 795 USD w I-III kw. 2024 roku.

**Zysk brutto
pomiędzy III kw. 2023 r. a III kw. 2025 r.
(w tys. USD)**



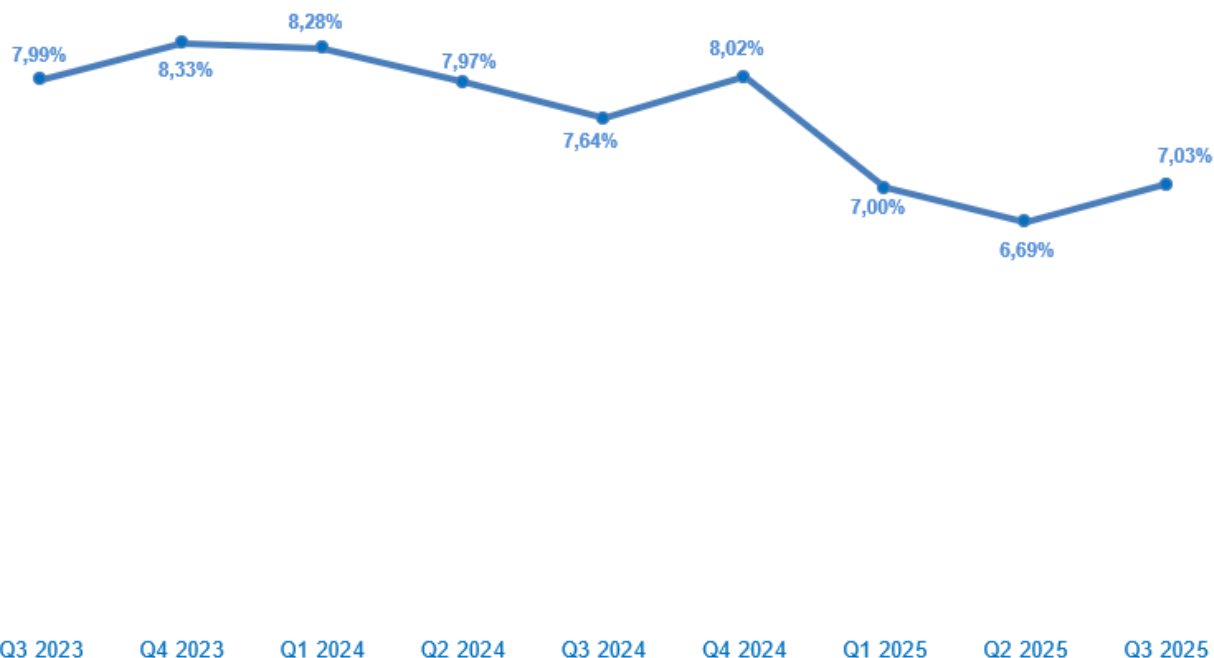
Marża zysku brutto

W III kw. 2025 roku marża zysku brutto na poziomie 7,03% w porównaniu do 7,64% w III kw. 2024 roku.

W I-III kw. 2025 roku marża zysku brutto na poziomie 6,90% wobec 7,96% I-III kw. 2024 roku.

W trzecim kwartale 2025 r. marża zysku brutto przekroczyła 7% w wyniku poprawy miksu produktów na niemal większości naszych głównych rynków – co oznacza dodanie nowych komponentów IT do projektów dużych centrów danych, ale także lepszą zdolność Grupy do sprzedaży większej liczby produktów w istniejących kanałach.

Marża zysku brutto
między III kw. 2023 r. a III kw. 2025 r.
(w tys. USD)



Koszty sprzedaży

Składają się głównie z wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników sprzedaży (departamenty sprzedaży, marketingu i logistyki), kosztów marketingowych i reklamowych, prowizji i kosztów podróży służbowych. Koszty sprzedaży zwykle rosną wraz (ale nie liniowo) z rosnącą sprzedażą i – przede wszystkim - zyskiem brutto. W trzecim kwartale 2025 r. wzrost kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu był spowodowany zmianami kursów walut, przyznanymi premiami uzależnionymi od wyników, odpisami oraz nowymi inwestycjami w Afryce, we Włoszech i Stanach Zjednoczonych.

W III kw. 2025 roku koszty sprzedaży wzrosły o 18,4% do 25 445 USD z 21 487 USD w III kw. 2024 roku.

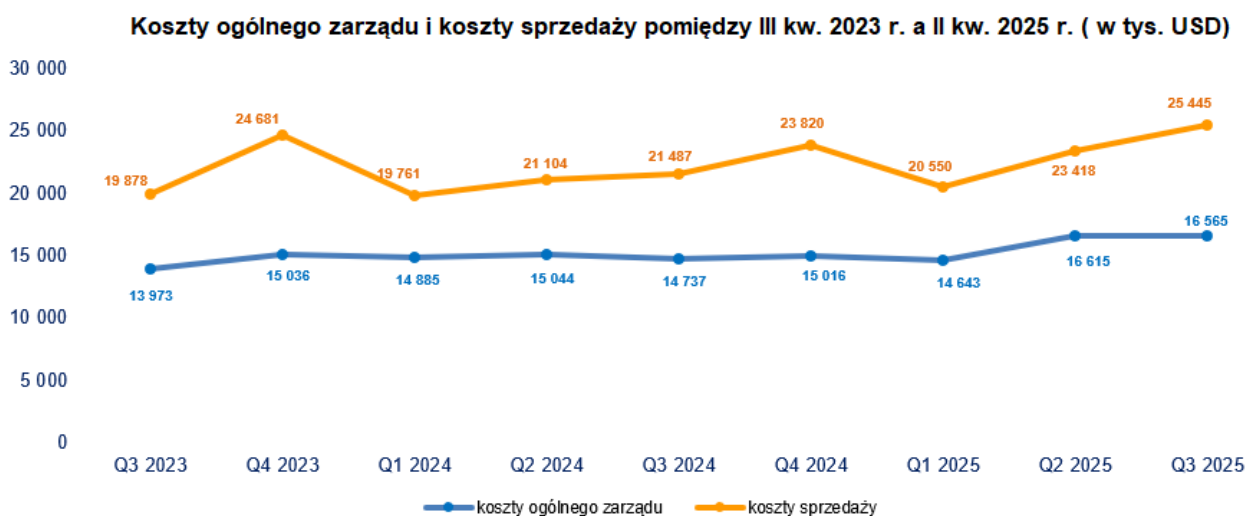
W I-III kw. 2025 roku koszty sprzedaży wzrosły o 11,3% do 69 413 USD z 62 352 USD w I-III kw. 2024 roku.

Koszty ogólnego zarządu

Składają się głównie z kosztów płac i wynagrodzeń pracowników administracji.

W III kw. 2025 roku koszty ogólnego zarządu zwiększyły się o 12,4% do 16 565 USD z 14 737 USD w III kw. 2024 roku.

W I-III kw. 2025 roku koszty ogólnego zarządu wzrosły o 7,1% do 47 823 USD z 44 666 USD w I-III kw. 2024 roku.



EBITDA:

W III kw. 2025 roku EBITDA była dodatnia i wyniosła 25 729 USD w porównaniu do 21 172 USD w III kw. 2024 roku.

W I-III kw. 2025 roku EBITDA wyniosła 70 124. USD w porównaniu do 65 254 USD w I-III kw. 2024 roku.

Zysk netto:

W III kw. 2025 roku zysk netto po opodatkowaniu wzrósł i wyniósł 11 648 tys. USD w porównaniu do 9 485 tys. USD w III kw. 2024 roku.

W I-III kw. 2025 roku zysk netto po opodatkowaniu wzrósł do poziomu 31 081 tys. USD w porównaniu do 29 617 tys. USD w I półroczu 2024 roku.

Jesteśmy bardzo zadowoleni z wyników Grupy w III kw. 2025 r. i w okresie dziewięciu miesięcy 2025 r. Takie wyniki są imponującym osiągnięciem, biorąc pod uwagę trudne warunki rynkowe, z jakimi przyszło nam się zmierzyć w naszych głównych krajach, i dowodzą, że Spółka jest dobrze przygotowana do radzenia sobie z trudnościami i potrafi dostosować się do nowych realiów.

SPRZEDAŻ WEDŁUG REGIONÓW I KRAJÓW

Regiony krajów Wspólnoty Niepodległych Państw („WNP”) oraz Europy Środkowo-Wschodniej tradycyjnie mają największy udział w naszych przychodach. Nie zmieniło się to w trzecim kwartale 2025 r. i I-III kw. 2025 r.

W trzecim kwartale 2025 r. sprzedaż w regionie WNP i Europie Środkowo-Wschodniej wzrosła odpowiednio o 18,4% i 24,7%. Sprzedaż w okresie dziewięciu miesięcy 2025 r. w regionie WNP i Europie Środkowo-Wschodniej również wzrosła odpowiednio o 2,9% i 27,5%. W związku z powyższymi zmianami i faktem, że inne regiony naszej działalności odnotowały jeszcze większy wzrost, udział regionu WNP w naszych całkowitych przychodach spadł do 34,03% w okresie 9 miesięcy 2025 r. z 41,54%, w porównaniu do 9 miesięcy 2024 r.

Analiza poszczególnych krajów potwierdza doskonale wskaźniki wzrostu, jakie Grupa osiągnęła we wszystkich głównych krajach działalności w III kwartale 2025 r. Znaczący wzrost w regionie WNP wynikał głównie ze znacznej poprawy w Kazachstanie (+23,5% w III kwartale 2025 r.), na Ukrainie (+9,3% w III kwartale 2025 r.) i w Azerbejdżanie (+18,4% w III kwartale 2025 r.). Wzrost sprzedaży w regionie WNP był napędzany głównie realizacją dużych kontraktów serwerowych w obszarze sztucznej inteligencji, ale także odbiciem sprzedaży smartfonów w wyniku poprawy koniunktury. Kazachstan ponownie stał się największym rynkiem naszej działalności, generując przychody w wysokości 342,0 mln USD w okresie 9 miesięcy 2025 r. Zjednoczone Emiraty Arabskie, nasz drugi co do wielkości rynek, odnotowały wzrost o 32% w okresie 9 miesięcy 2025 r., osiągając przychody w wysokości prawie 340 mln USD. Pomimo dalszego zaostrzenia działań wojennych na Ukrainie, w trzecim kwartale 2025 r., udało nam się osiągnąć wzrost o 9,3% w porównaniu z rokiem poprzednim.

Polska dynamicznie się rozwija, z miesiąca na miesiąc, z roku na rok. Zarówno w trzecim kwartale 2025 r., jak i w okresie dziewięciu miesięcy 2025 r. Polska osiągnęła wysokie przychody (+13,7%) i (+26,8%) w porównaniu z analogicznymi okresami 2024 r. Najlepiej sprzedającymi się kategoriami produktów w Polsce były procesory, dyski twarde, dyski SSD i produkty sieciowe.

Poniższe tabele przedstawiają geograficzną strukturę sprzedaży w okresach trzech i dziewięciu miesięcy zakończonych 30 września 2025 i 2024 roku.

	III kw. 2025		III kw. 2024	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Wspólnota Niepodległych Państw ("WNP")	345 261	37,14%	291 684	40,37%
Europa Środkowo-Wschodnia	270 024	29,05%	216 578	29,98%
Bliski Wschód i Afryka	144 469	15,54%	127 511	17,65%
Europa Zachodnia	103 015	11,08%	71 413	9,88%
Pozostałe	66 739	7,19%	15 296	2,12%
Ogółem	929 508	100%	722 482	100%

	I-III kw. 2025		I-III kw. 2024	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Wspólnota Niepodległych Państw ("WNP")	889 936	34,03%	864 691	41,54%
Europa Środkowo-Wschodnia	750 576	28,70%	588 788	28,29%
Bliski Wschód i Afryka	513 238	19,63%	362 339	17,41%
Europa Zachodnia	352 643	13,48%	229 502	11,03%
Pozostałe	108 817	4,16%	36 298	1,74%
Ogółem	2 615 210	100%	2 081 618	100%

Struktura przychodów – Top 10 krajów w III kw. 2025 oraz III kw. 2024 (w tys. USD)

III kw. 2025			III kw. 2024		
Kraj	Sprzedaż		Kraj	Sprzedaż	
1. Kazachstan	121 399		Kazachstan	98 304	
2. Ukraina	104 444		Ukraina	95 554	
3. Słowacja	96 647		Zjednoczone Emiraty Arabskie	88 759	
4. Zjednoczone Emiraty Arabskie	92 501		Słowacja	59 899	
5. Polska	49 354		Polska	43 419	
6. Azerbejdżan	48 848		Azerbejdżan	41 257	
7. Niemcy	36 820		Czechy	26 991	
8. Czechy	34 448		Niemcy	26 585	
9. Tajwan	32 212		Gruzja	21 235	
10. Holandia	31 178		Mołdawia	20 698	
OGÓŁEM	929 508		OGÓŁEM	722 483	

Struktura przychodów – Top 10 krajów w I-III kw. 2025 oraz w I-III kw. 2024 (w tys. USD)

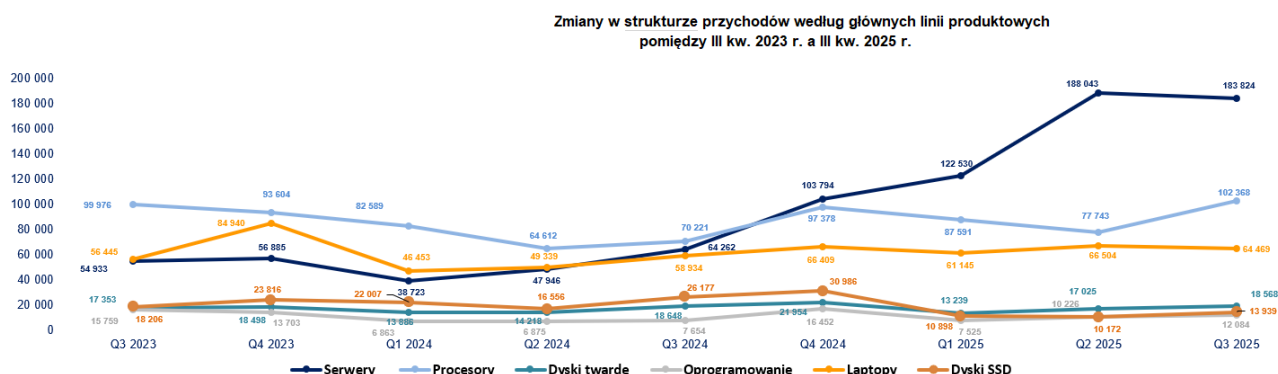
I-III kw. 2025			I-III kw. 2024		
	Kraj	Sprzedaż		Kraj	Sprzedaż
1.	Kazachstan	342 044		Kazachstan	345 291
2.	Zjednoczone Emiraty Arabskie	339 442		Ukraina	257 961
3.	Ukraina	262 113		Zjednoczone Emiraty Arabskie	257 242
4.	Słowacja	250 119		Słowacja	164 641
5.	Niemcy	138 871		Polska	105 054
6.	Polska	133 217		Azerbejdżan	102 411
7.	Azerbejdżan	115 052		Niemcy	95 239
8.	Holandia	114 979		Czechy	78 457
9.	Czechy	90 159		Gruzja	64 481
10.	RPA	71 255		Holandia	59 680
	OGÓŁEM	2 615 210		OGÓŁEM	2 081 618

SPRZEDAŻ WEDŁUG LINII PRODUKTOWYCH

W trzecim kwartale 2025 roku Grupa nadal koncentrowała się na realizacji dużych kontraktów serwerowych w związku z globalnym boorem na infrastrukturę opartą na sztucznej inteligencji i danych. Współpracujemy z wieloma klientami na różnych poziomach łańcucha wartości dostaw w rosnącej liczbie krajów, realizując projekty związane z ciągłą modernizacją centrów danych. Oczekujemy, że szeroko zakrojone inwestycje w infrastrukturę chmurową i AI pozostaną kluczowym motorem wzrostu w roku 2025 i w kolejnych latach.

W trzecim kwartale 2025 roku wzmocniliśmy również Breezy, w który Grupa mocno zainwestowała i obserwuje pozytywny jego rozwój. W trzecim kwartale 2025 roku Breezy wprowadził przełomowe rozwiązanie w zakresie wymiany urządzeń we współpracy z Orange Polska, jednym z krajowych gigantów telekomunikacyjnych. Celem tej inicjatywy jest wzmocnienie obecności Breezy na rynku polskim i umożliwienie Orange zaoferowanie swojej szerokiej bazy abonentów bezproblemowego procesu zwrotu urządzeń online i w sklepach stacjonarnych, który obejmuje unikalne rozwiązanie w zakresie recyklingu urządzeń, które nie kwalifikują się do zwrotu ani renowacji. Dodatkowo, klienci Orange skorzystają z natychmiastowych rabatów na nowe urządzenia w punkcie zakupu, jeszcze zanim zdążą oddać stare.

Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży według linii produktowych:



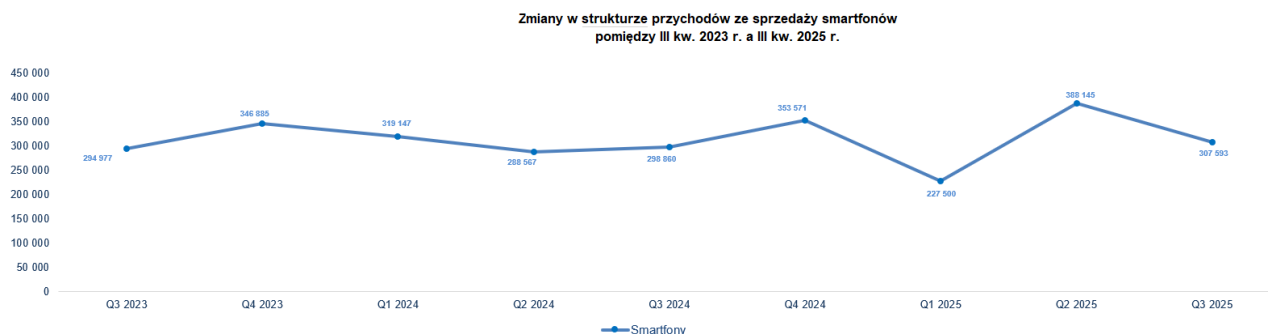
W trzecim kwartale 2025 r. i dziewięciu miesiącach 2025 r. sprzedaż była napędzana głównie przez smartfony, serwery i bloki serwerowe oraz procesory.

Przychody ze sprzedaży serwerów i bloków serwerowych gwałtownie wzrosły zarówno w trzecim kwartale 2025 r., jak i w dziewięciu miesiącach 2025 r., odpowiednio o 186,1% i 227,6% w ujęciu rok do roku. Sprzedaż procesorów wzrosła o 48,7% w trzecim kwartale 2025 r. i o 26,0% w dziewięciu miesiącach 2025 r. Sprzedaż laptopów wzrosła zarówno w trzecim kwartale 2025 r., jak i w dziewięciu miesiącach 2025 r., odpowiednio o 9,4% i 24,2%. Sprzedaż dysków twardych wzrosła zarówno w trzecim kwartale 2025 r., jak i w dziewięciu miesiącach 2025 r., odpowiednio o 36,2% i 42,6%. Sprzedaż dysków SSD wzrosła w trzecim kwartale 2025 r. o 21,1%, ale spadła w dziewięciu miesiącach 2025 r. o 7,3%.

Przychody ze sprzedaży oprogramowania wzrosły zarówno w trzecim kwartale 2025 r., jak i dziewięciu miesiącach, odpowiednio o 57,9% i 39,5% w ujęciu rok do roku.

W segmencie „Pozostałe” Spółka odnotowała pozytywny trend w dziewięciu miesiącach 2025 r. w segmencie kart graficznych i procesorów graficznych (+95,8%) w ujęciu rok do roku.

Poniższy wykres przedstawia trend w sprzedaży smartfonów:



Zarówno w trzecim kwartale 2025 r., jak i w pierwszych dziewięciu miesiącach 2025 r. sprzedaż smartfonów, które generują większość naszych przychodów, wzrosła odpowiednio o 2,9% i 1,8% w porównaniu z analogicznymi okresami 2024 r., pomimo presji ze strony konkurencji z szarej strefy. Oczekujemy utrzymania tego pozytywnego trendu wzrostowego w drugiej połowie 2025 r., dzięki udanej premierze nowych modeli iPhone'a 17 oraz dynamicznemu rozwojowi globalnego rynku smartfonów odnowionych i używanych.

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na linie produktowe w III kw. 2025 r. oraz w III kw. 2024 r.:

	III kw. 2025		III kw. 2024	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Smartfony	307 593	33,09%	298 860	41,37%
Serwery	183 824	19,78%	64 262	8,89%
Procesory (CPUs)	102 368	11,01%	68 846	9,53%
Laptopy	64 469	6,94%	58 934	8,16%
Urządzenia peryferyjne	31 202	3,36%	30 483	4,22%
Produkty sieciowe	28 243	3,04%	18 172	2,52%
Akcesoria	21 969	2,36%	15 792	2,19%
Komputery stacjonarne	21 553	2,32%	15 349	2,12%
Urządzenia audio	21 079	2,27%	26 202	3,63%
Dyski twarde (HDDs)	18 568	2,00%	13 632	1,89%
Monitory	18 029	1,94%	15 630	2,16%
Tablety	14 319	1,54%	10 738	1,49%
Urządzenia smart	14 118	1,52%	13 070	1,81%
Dyski twarde (SSDs)	13 939	1,50%	11 509	1,59%
Oprogramowanie	12 084	1,30%	7 654	1,06%
Multimedia	12 043	1,30%	20 913	2,89%
Karty video i GPUs	11 312	1,22%	6 949	0,96%
Pozostałe	32 794	3,53%	25 490	3,53%
OGÓŁEM	929 508	100%	722 482	100%

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na linie produktowe w I-III kw. 2025 r. oraz w I-III kw. 2024 r.:

	I-III kw. 2025		I-III kw. 2024	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Smartfony	923 239	35,30%	906 574	43,55%
Serwery	494 397	18,90%	150 930	7,25%
Procesory (CPUs)	267 702	10,24%	212 477	10,21%
Laptopy	192 118	7,35%	154 726	7,43%
Urządzenia peryferyjne	89 907	3,44%	89 537	4,30%
Produkty sieciowe	76 144	2,91%	47 421	2,28%
Urządzenia audio	61 250	2,34%	71 406	3,43%
Komputery stacjonarne	57 060	2,18%	44 826	2,15%
Monitory	52 484	2,01%	45 890	2,20%
Dyski twarde (HDDs)	48 832	1,87%	34 250	1,65%
Akcesoria	46 731	1,79%	41 891	2,01%
Tablety	41 436	1,58%	31 876	1,53%
Multimedia	41 026	1,57%	59 087	2,84%
Karty video i GPUs	37 591	1,44%	19 194	0,92%
Dyski twarde (SSDs)	35 009	1,34%	37 763	1,81%
Urządzenia smart	31 984	1,22%	34 099	1,64%
Oprogramowanie	29 835	1,14%	21 391	1,03%
Pozostałe	88 464	3,38%	78 278	3,76%
OGÓŁEM	2 615 210	100%	2 081 618	100%

PŁYNNOŚĆ I ZASOBY KAPITAŁOWE

W przeszłości Spółka zaspokajała swoje zapotrzebowanie na środki finansowe, wliczając w to bieżące wydatki operacyjne, nakłady kapitałowe i inwestycje, głównie z przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej, a także poprzez finansowanie dłużne i kapitały własne. Na przepływy pieniężne w trzecim kwartale 2025 r. i w pierwszych dziewięciu miesiącach 2025 r. wpłynęło zwiększone wykorzystanie kapitału obrotowego. Naszym celem jest wygenerowanie dodatnich przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej w 2025 r.

Poniższa tabela prezentuje podsumowanie przepływów pieniężnych za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2025 i 2024 roku:

Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września (USD)	2025	2024
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(54 138)	(9 901)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(12 557)	(12 769)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(2 903)	(21 235)
Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(69 598)	(43 905)

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosły 54 138 USD za dziewięć miesięcy 2025 r., w porównaniu do wydatków w wysokości 9 901 USD w analogicznym okresie 2024 r. Spółka spodziewa się wypracowania dodatnich przepływów z działalności operacyjnej za 2025 r.

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej wyniosły 12 557 USD za dziewięć miesięcy 2025 r. w porównaniu do wydatków w wysokości 12 769 USD w analogicznym okresie 2024 r.

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej wyniosły 2 903 USD za dziewięć miesięcy 2025 r. w porównaniu do wydatków w wysokości 21 235 USD w analogicznym okresie 2024 r.

Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów

W rezultacie większego wykorzystania kapitału obrotowego, stan środków pieniężnych i ich ekwiwalentów za dziewięć miesięcy 2025 r. zmniejszył się do 69 598 USD w porównaniu do zmniejszenia w wysokości 43 905 USD w analogicznym okresie 2024 r.

CZYNNIKI, KTÓRE MOGĄ WPŁYWAĆ NA WYNIKI SPÓŁKI W PRZYSZŁOŚCI

WOJNA NA UKRAINIE

Kluczowym czynnikiem mającym wpływ na nasze wyniki jest wojna pomiędzy Rosją a Ukrainą (dwa główne rynki ASBIS przed wojną). Pomimo szerokiej obecności geograficznej Grupy, nie byłoby możliwe całkowite przetrwanie skutków tej wojny. Spółka jest dobrze przygotowana do obrony swojej pozycji w związku z wyjściem z Rosji. W październiku 2023 roku Spółka zbyła spółkę zależną w Rosji. Spółka uważa jednak, że obecna sytuacja jest krytyczna i trudno ocenić, jak będzie się rozwijać. Ściśle przestrzegamy wszystkich sankcji nałożonych przez UE i dokładamy wszelkich starań, aby wspierać naszych ukraińskich kolegów i operacje.

POLITYCZNA I GOSPODARCZA STABILNOŚĆ W EUROPIE I REGIONACH NASZEJ DZIAŁALNOŚCI ORAZ WOJNY HANDLOWE NA CAŁYM ŚWIECIE.

Rynki, na których działa nasza Grupa, tradycyjnie wykazują wrażliwość na otoczenie polityczne i gospodarcze. Niestabilna gospodarka w regionie WNP oraz pewne wydarzenia o podłożu politycznym na wszystkich rynkach są uznawane przez kierownictwo za kluczowy czynnik zewnętrzny, który może negatywnie wpłynąć na nasze wyniki w krótkim okresie.

Dokładnie to dzieje się w Kazachstanie od blisko roku. Nielegalny handel stworzył poważne problemy dla naszej zdolności do generowania przychodów. Różnica cen, z którą się mierzymy, sięga nawet 30%, co uniemożliwia nam prawidłowy rozwój biznesu w tym kraju. Oprócz powyższego, decyzje podjęte przez władze lokalne w celu ograniczenia kredytów konsumenckich również wywarły negatywny wpływ na nasze przychody.

Musimy wspomnieć, że trwająca wojna handlowa między USA a Chinami, po wprowadzeniu taryf przez rząd USA, może zakłócić globalne łańcuchy dostaw i doprowadzić do zmienności rynku. Zakłócenia cen i taryf mogą również przyczynić się do nasilenia szarej strefy (szczególnie w Kazachstanie i na Ukrainie) w wyniku redystrybucji naszych głównych kategorii produktów z Chin do innych regionów (w tym Azji Środkowej).

Z drugiej strony, rozwijamy obecnie coraz to więcej rynków w naszych regionach dzięki nowym liniom produktowym, a nasze przychody i rentowność powinny z tego skorzystać. Będziemy kontynuować tę strategię i skoncentrować się bardziej na naszych głównych regionach i mocnych stronach, tak aby maksymalizować zyski i wykorzystać zmiany rynkowe. Bardzo ważne jest, aby śledzić wszystkie zmiany i szybko dostosowywać się do wszelkich znaczących zmian.

Rosnąca inflacja i stopy procentowe oraz spadająca siła nabywcza konsumentów mają ogromne znaczenie i Spółka intensywnie pracuje nad znalezieniem mechanizmów pozwalających pokonać obecnie napotykaną przeszkodę.

ZDOLNOŚĆ GRUPY DO ZWIĘKSZANIE PRZYCHODÓW I UDZIAŁU RYNKOWEGO PRZY KONCENTRACJI NA ZYSKACH

Bardzo dobrze zdywersyfikowany zasięg geograficzny przychodów Grupy zapewnia, że minimalizujemy ryzyko niższej sprzedaży w danym kraju z możliwością wyższej sprzedaży w kilku innych krajach. Ponieważ regiony WNP i Europy Środkowo-Wschodniej stanowią największy udział w przychodach Spółki, niezwykle ważne jest dostosowanie się do wszelkich zmian rynkowych, które mogą wystąpić w tych regionach. Jest to szczególnie istotne w obliczu szarej strefy w Kazachstanie, trwającej wojny na Ukrainie, która wpływa również na sąsiednie kraje, oraz napięć obserwowanych w regionie Bliskiego Wschodu, które negatywnie wpływają na ogólne nastroje konsumentów. Dlatego nasza decyzja o zwiększeniu zaangażowania w krajach Afryki, Kaukazu i Europy Zachodniej okazała się słuszną.

Rozszerzamy również nasze portfolio produktów, wprowadzając nowe produkty pod naszymi markami własnymi i współpracując z różnymi innymi dostawcami w celu zwiększenia przychodów.

Pomimo wszelkich działań podejmowanych przez Spółkę, prawdopodobieństwo spadku popytu i sprzedaży w danym kraju lub regionie pozostaje dość wysokie. Taka sytuacja może ograniczyć ogólny wzrost.

Niezwykle ważne jest, aby Spółka jak najlepiej przygotowała swoją strukturę, aby zrównoważyć taką sytuację wyższą sprzedażą na innych rynkach. Oznacza to zarówno ciągłe ulepszanie portfolio produktów, jak i bliskie relacje z klientami w celu uzyskania większego udziału w rynku od słabszych konkurentów i przewyciężenia wszelkich nieprzewidzianych problemów, które mogą pojawić się w przyszłości.

ZDOLNOŚĆ GRUPY DO ZWIĘKSZENIA MARŻ ZYSKU BRUTTO

Zdolność Grupy do zwiększenia marży zysku brutto ma bardzo duże znaczenie. Trudno oszacować rozwój marży brutto, która może pozostać pod wpływem zwiększonej konkurencji i mniejszego popytu na rynkach, na których jesteśmy obecni. Ważne znaczenie dla Grupy ma zarządzanie poziomami zapasów i optymalizacja portfela produktów w celu osiągnięcia optymalnych marż zysku brutto.

Zarząd uważa, że Grupa będzie w stanie zwiększyć poziom marży zysku brutto w najbliższej przyszłości, po odbiciu marży zysku brutto zaobserwowanym w III kw. 2025 r.

ZMIENNOŚĆ KURSÓW WALUT

Multi-walutowe otoczenie, w którym działa Grupa sprawia, że jej wyniki finansowe są narażone na gwałtowne wahania kursów walut. Nasza polityka hedgingowa skutecznie nas chroniła przed wahaniami kursów walut w okresie dziewięciu miesięcy 2025. Dlatego też zamierzamy ją kontynuować i dalej ulepszać bez żadnych odstępstw w 2025 roku oraz w kolejnych okresach.

ZDOLNOŚĆ GRUPY DO KONTROLI KOSZTÓW

Koszty operacyjne wzrosły zarówno w III kw. 2025 r. jak i w okresie 9 miesięcy 2025 o 16% oraz 10% w porównaniu z analogicznymi okresami 2024 r. Było to efektem głównie inwestycji poczynionych przez Spółkę w rozwój Breezy, otwarciem nowych flagowych sklepów Bang & Olufsen we Włoszech i USA i dalszą ekspansją geograficzną w Afryce.

Kontrolę kosztów uważamy za istotny czynnik w celu osiągnięcia coraz to lepszych wyników w przyszłości. Bardzo ważne jest, aby Grupa podejmowała niezbędne działania w celu zmniejszenia swoich kosztów w przypadku spadku przychodów i zysku brutto.

ZDOLNOŚĆ DO DALSZEGO ROZWOJU PORTFOLIO PRODUKTOWEGO GRUPY, ZARÓWNO MAREK WŁASNYCH JAK I INNYCH PRODUCENTÓW

W związku ze swoją wielkością, zasięgiem geograficznym oraz dobrymi relacjami z producentami, Spółka była w stanie zbudować szerokie portfolio produktowe.

Dla Spółki bardzo istotne jest ciągłe ulepszanie jej miksu produktowego przez dodawanie nowych linii produktowych z wyższymi marżami brutto (i netto), by zwiększać jej rentowność. Tak jak usługi VAD, które dają nam nowe strumienie dochodów z wyższą marżą brutto dla Grupy.

16. INFORMACJA O ISTOTNYCH WYDARZENIACH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO OKRESIE ZAKOŃCZONYM 30 WRZEŚNIA 2025 ROKU, A PRZED DATĄ PUBLIKACJI NINIEJSZEGO RAPORTU

Zgodnie z naszą najlepszą wiedzą, w okresie pomiędzy 07 sierpnia 2025 roku a 05 listopada 2025 roku nie wystąpiły żadne wydarzenia, które mogłyby negatywnie wpłynąć na działalność Spółki bądź jej stabilność finansową.

Podpisy:

Siarhei Kostevitch

Prezes, Dyrektor Generalny
Członek Zarządu

Marios Christou

Dyrektor Finansowy
Członek Zarządu

Constantinos Tziamalis

Zastępca Dyrektora Generalnego
Członek Zarządu

Julia Prihodko

Dyrektor ds. HR
Członek Zarządu

Hanna Kaplan

Członek Zarządu

Limassol, dnia 05 listopada 2025



ASBIS[®]
SUCCESS THROUGH FOCUS