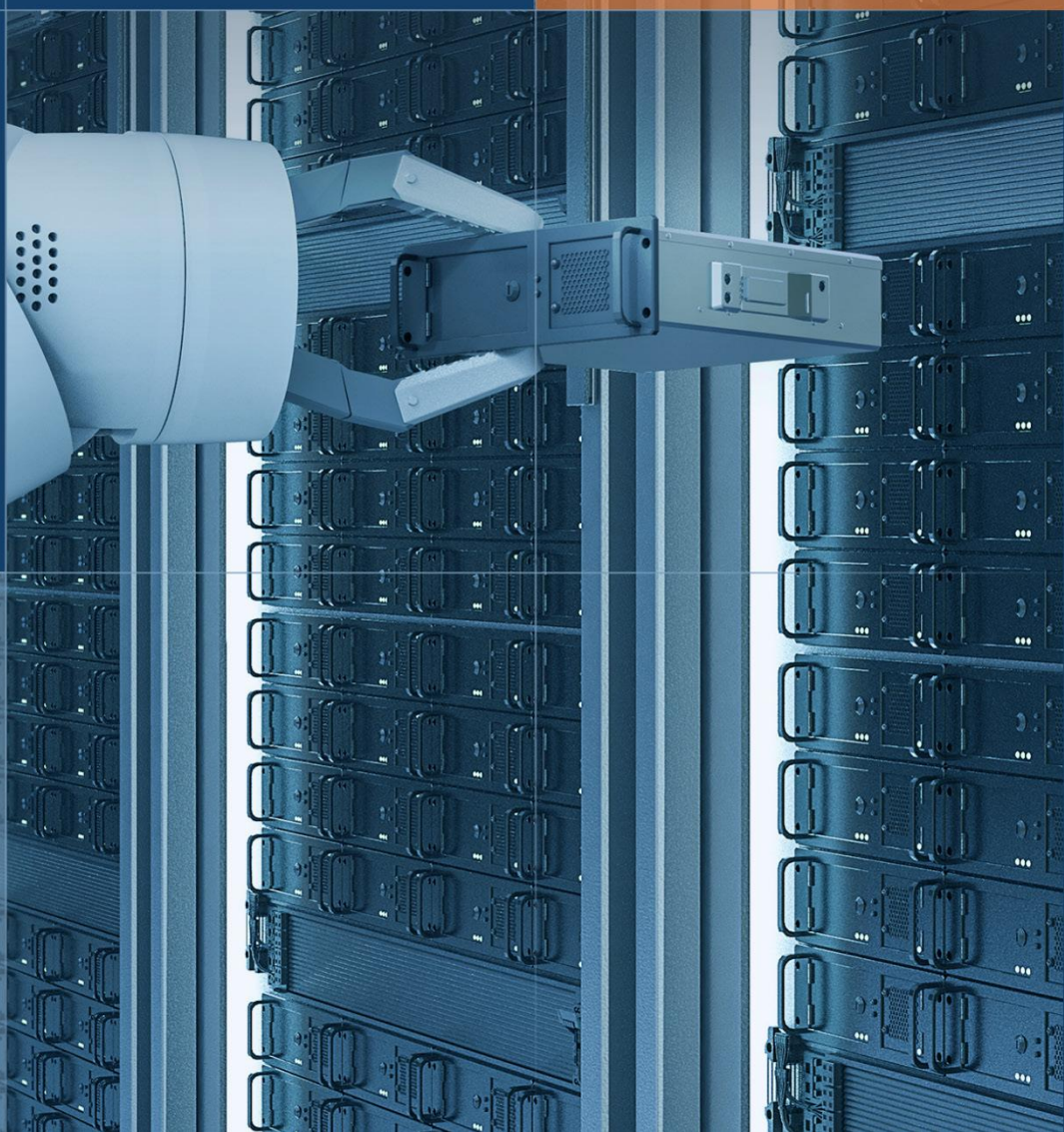


RAPORT OKRESOWY

ZA OKRES SZEŚCIU MIESIĘCY
ZAKOŃCZONY 30 CZERWCA 2025 R.

Limassol, 6 sierpnia 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 SZEŚCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 30 CZERWCA 2025	4
3. WYBRANE DANE FINANSOWE	8
4. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY ASBIS.....	11
5. ZMIANY W STRUKTURZE SPÓŁKI I GRUPY	12
6. STANOWISKO WOBEC RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI SPÓŁKI I PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI	12
7. INFORMACJE O WYPŁACIE DYWIDENDY	12
8. AKCJONARIUSZE POSIADAJĄCY PONAD 5% AKCJI SPÓŁKI NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU OKRESOWEGO	13
9. ZMIANY W ILOŚCI AKCJI POSIADANYCH PRZEZ CZŁONKÓW RADY DYREKTORÓW	13
10. ZMIANY W SKŁADZIE ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH	13
11. INFORMACJE O ISTOTNYCH POSTĘPOWANIACH ADMINISTRACYJNYCH LUB SĄDOWYCH DOTYCZĄCYCH SPÓŁKI	14
12. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI	14
13. INFORMACJE O GWARANCJACH UDZIELONYCH PODMIOTOM TRZECIM	14
14. INFORMACJA O ZMIANACH ZOBOWIĄZAŃ WARUNKOWYCH LUB AKTYWÓW WARUNKOWYCH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO ZAKOŃCZENIU OSTATNIEGO ROKU OBROTOWEGO	14
15. POZOSTAŁE INFORMACJE ISTOTNE DLA OCENY SYTUACJI KADROWEJ, GOSPODARCZEJ I FINANSOWEJ SPÓŁKI, A TAKŻE JEJ WYNIKÓW FINANSOWYCH	14
16. INFORMACJA O ISTOTNYCH WYDARZENIACH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO OKRESIE ZAKOŃCZONYM 30 CZERWCA 2025 ROKU, A PRZED DATĄ PUBLIKACJI NINIEJSZEGO RAPORTU	28

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 sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 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 Amsterdamie, 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, Łotwa i RPA

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, Intel, Advanced Micro Devices („AMD”), Seagate, Western Digital, Samsung, Microsoft, Toshiba, Dell, Acer, Lenovo i Hitachi. Ponadto istotna część naszych przychodów pochodzi ze sprzedaży certyfikowanych produktów informatycznych pod markami własnymi Prestigio, 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 SZĘŚCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 30 CZERWCA 2025

Spółka zakończyła drugi kwartał 2025 roku, który Zarząd uważa za bardzo udany, biorąc pod uwagę, że był to najlepszy pod względem przychodów drugi kwartał w całej naszej historii. W drugim kwartale 2025 roku, pomimo sezonowego spowolnienia i utrzymujących się wyzwań na naszych głównych rynkach, takich jak Kazachstan i Ukraina (głównie związanych z nieautoryzowanym i nielegalnym importem oraz trwającą wojną na szeroką skalę), a także znaczną eskalacją kryzysu na Bliskim Wschodzie, udało nam się osiągnąć bardzo dobre wyniki. Warto podkreślić, że w każdym miesiącu drugiego kwartału 2025 roku nasza sprzedaż dynamicznie rosła, ustanawiając nowe rekordy.

To ogromny sukces dla całej Grupy ASBIS i potwierdzenie, że potrafimy działać szybko dostosowywać się do zmieniających warunków rynkowych. Nasza determinacja i zaangażowanie pozwalają nam dostarczać na rynek produkty, których potrzebują klienci, i jest potwierdzeniem naszej zdolności do przekształcania wyzwań w szanse.

W drugim kwartale 2025 roku głównym motorem tak dynamicznego wzrostu przychodów był utrzymujący się wysoki popyt na serwery i komponenty serwerowe, będący następstwem globalnego boomu na infrastrukturę opartą na sztucznej inteligencji i centrach danych. Współpracujemy z wieloma klientami na wielu poziomach łańcucha dostaw w coraz większej liczbie krajów, realizując projekty związane z ciągłą modernizacją centrów danych. Umożliwia to klientom przetwarzanie coraz większej ilości informacji i przechowywanie coraz większej ilości danych. Oczekujemy, że inwestycje na dużą skalę w infrastrukturę chmurową i AI pozostaną motorem napędowym wzrostu w 2025 roku i kolejnych latach.

Jeśli chodzi o nasze główne rynki, w Kazachstanie weszły w życie nowe przepisy dotyczące systemu rejestracji numerów IMEI, o czym wspominaliśmy w naszym raporcie okresowym za I kwartał 2025 roku. Od tego roku wszystkie smartfony importowane nielegalnie lub zarejestrowane w wyniku oszustwa od kwietnia 2025 roku mają być blokowane. Daje nam to ogromną nadzieję, że sytuacja z nielegalnym handlem wkrótce ulegnie znacznej poprawie, ponieważ nie będzie możliwości obejścia tego systemu.

Na Ukrainie sytuacja pozostaje nadal trudna w związku z trwającymi działaniami wojennymi, które spowodowały gorsze niż oczekiwaliśmy nastroje wśród ukraińskich konsumentów. Pomimo wszelkich trudności, nasze podejście do tego rynku pozostaje niezmiennie. Nadal inwestujemy i jesteśmy przekonani, że jeśli wojna się skończy, odniesiemy znaczące korzyści z tego rynku.

Analizując wyniki za II kwartału 2025 r., przychody wyniosły 949,3 mln USD (wzrost o 47,0% w porównaniu z II kwartałem 2024 r.). Marża zysku brutto spadła do 6,69% z 7,97%, zgodnie z oczekiwaniami, biorąc pod uwagę inny miks produktowy, w II kwartale 2024 r. Zysk operacyjny (EBIT) wzrósł o 53,4% i osiągnął 23,5 mln USD, w porównaniu z 15,3 mln USD w II kwartale 2024 r. Zysk netto wyniósł 12,1 mln USD, co stanowi prawie dwukrotność zysku w porównaniu z 6,1 mln USD w II kwartale 2024 r.

W pierwszym półroczu 2025 roku ASBIS osiągnął przychody w wysokości 1 685,7 mln USD (wzrost o 24,0% w porównaniu z pierwszym półroczem 2024 roku) i osiągnął zysk netto po opodatkowaniu w wysokości 19,4 mln USD, w porównaniu z 20,1 mln USD w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Kwartalny wzrost sprzedaży netto odzwierciedlał silny wzrost we wszystkich segmentach geograficznych Spółki. Regiony Wspólnoty Niepodległych Państw oraz Europy Środkowo-Wschodniej tradycyjnie miały największy udział w przychodach Grupy.

Jeśli chodzi o produkty, w drugim kwartale 2025 roku wiele linii produktowych odnotowało mocny wzrost rok do roku. Liderem sprzedaży Spółki pozostały smartfony, a następnie serwery i procesory.

Analiza poszczególnych krajów potwierdza doskonale wskaźniki wzrostu, jakie Grupa osiągnęła na wszystkich głównych rynkach naszej działalności, w tym w Kazachstanie.

Najważniejsze kraje o największym wzroście sprzedaży w II kw. 2025 r. to:

- Republika Południowej Afryki – wzrost o 337%
- Holandia – wzrost o 181%
- Słowacja – wzrost o 65%
- Kazachstan – wzrost o 59%
- Zjednoczone Emiraty Arabskie – wzrost o 50%.

Jeśli chodzi o nasze marki własne, stale je rozwijamy i dążymy aby generowały coraz wyższe przychody i zyski.

- **AENO** – W drugim kwartale marka AENO wprowadziła na rynek nową kategorię tosterów. W tym samym kwartale AENO wprowadziło również na rynek swój pierwszy produkt ODM, AI ProDryer, objęty 11 zastrzeżonymi patentami. Rozrosła się sieć dystrybucji i partnerów, a marka zwiększyła swoją obecność offline wśród partnerów z szybko rozwijającej się kategorii „Beauty” na Węgrzech, w Czechach, Ukrainie, w Bułgarii i na Słowacji.
- **Canyon** – W drugim kwartale 2025 roku zespół Canyona prowadził szeroko zakrojone prace nad wprowadzeniem serii Hexagon we wszystkich krajach, w których marka jest obecna. Jeden z produktów z tej serii otrzymał prestiżową nagrodę Red Dot Design Award, która wspiera całą linię produktów i zwiększa popularność marki. Canyon położył również szczególny nacisk na produkty Hero.
- **Prestigio Solutions** – W drugim kwartale 2025 roku Prestigio Solutions odnotowało wzrost zysku brutto w porównaniu z drugim kwartałem 2024 roku. Odzwierciedla to utrzymujący się popyt na produkty przeznaczone do komputerów typu Multiboard. Prestigio Solutions podpisało umowę partnerską z numerem 1 wśród eksporterów wyświetlaczy LED w Chinach – Spółką ABSEN. Jest to uznany na całym świecie, wielokrotnie nagradzany dostawca. Dzięki tej umowie Prestigio Solutions będzie teraz oferować szerszą gamę rozwiązań ścian wideo LED, dostosowanych do unikalnych potrzeb klientów z różnych branż. Ponadto, aby przyciągnąć więcej klientów, w ostatnim kwartale Prestigio Solutions ukończyło Strefę Demo w siedzibie Spółki na Cyprze. To idealne miejsce, aby zobaczyć produkty Prestigio Solutions z bliska – rozwiązania dla biznesu i edukacji, które łączą w sobie komputery typu Multiboard, systemy videokonferencyjne, cyfrowe odtwarzacze multimedialne i tablety. Aby zapewnić większą niezawodność i wartość dla naszych klientów, rozszerzyliśmy naszą opcjonalną rozszerzoną gwarancję na obecne i przyszłe modele komputerów typu Multiboard. Klienci mogą teraz przedłużyć gwarancję o 1 lub 2 lata, oprócz standardowej 3-letniej gwarancji. Oznacza to, że mogą cieszyć się nawet 5-letnią gwarancją, zapewniając sobie długoterminowe wsparcie i maksymalizując zwrot z inwestycji.
- **Lorgar** – w II kw. 2025 r. Lorgar odnotował znaczny wzrost przychodów i zysku brutto w porównaniu z analogicznym okresem 2024 r. Drugi kwartał 2025 r. stał się dla Lorgar najbardziej udanym drugim kwartałem w krótkiej historii firmy, co oznacza, że wszystkie nowości stały się dostępne w magazynach firmy, kampania sprzedażowa zakończyła się sukcesem, a kraje bałtyckie osiągnęły doskonałe wyniki i stały się najbardziej dochodowe.

W drugim kwartale 2025 roku oraz w okresie od 1 kwietnia 2025 roku do daty sporządzenia niniejszego raportu Spółka odnotowała inne istotne wydarzenia biznesowe:

- ASBIS zacieśnił współpracę z firmą Midea, uznanym globalnym producentem inteligentnych urządzeń gospodarstwa domowego, wprowadzając dwa najnowocześniejsze rozwiązania klimatyzacyjne: wentylator wieżowy z funkcją Aroma Tower Fan oraz chłodnicę powietrza ewaporacyjnego 3 w 1.
- ASBIS podpisał umowę dystrybucyjną z firmą Royal Kludge, specjalizującą się w produkcji wysokiej jakości klawiatur gamingowych. W ramach tej współpracy ASBIS będzie dystrybuował produkty Royal Kludge, w tym klawiatury i myszy gamingowe, na 11 rynkach: w Czechach, na Słowacji, na Węgrzech, w Rumunii, Bułgarii, Słowenii, Chorwacji, na Cyprze, Ukrainie, w Azerbejdżanie i Armenii. W dłuższej perspektywie dystrybucja tych produktów planowana jest również na 10 rynkach afrykańskich, w tym w Republice Południowej Afryki.
- ASBIS oficjalnie otworzył swój pierwszy flagowy salon Bang & Olufsen w Mediolanie. Jest to pierwszy salon w Europie Południowej i siódmy ogółem. Salon ten stanowi ważny kamień milowy w rozwijającej się współpracy Spółki z kultową marką audio Bang & Olufsen.
- ASBIS podpisał umowę dystrybucyjną z Logitech w Republice Południowej Afryki, rozszerzając portfolio produktów w tym kraju. Partnerstwo to ustanawia ASBIS autoryzowanym dystrybutorem produktów konsumenckich Logitech w Republice Południowej Afryki, co dodatkowo wzmacnia obecność obu firm na rynku afrykańskim. ASBIS współpracuje z Logitech od ponad 10 lat, dystrybuując produkty firmy na ponad 40 rynkach.
- ASBIS podpisał umowę dystrybucyjną z Klipsch, wiodącym globalnym producentem wysokiej jakości rozwiązań audio. W ramach tej umowy ASBIS będzie dystrybuował kompleksowy asortyment elektroniki użytkowej w 28 krajach regionu EMEA.
- ASBIS Africa, spółka zależna Grupy ASBIS, została uznana przez krajowe organy celne w Afryce za Autoryzowanego Operatora Gospodarczego (AEO). To wyróżnienie wzmacnia reputację ASBIS jako lidera w zakresie zgodności z przepisami i doskonałości w handlu transgranicznym w całym regionie.
- Breezy, spółka zależna ASBIS, specjalizująca się w renowacji i odsprzedaży używanych urządzeń cyfrowych, podpisała umowę o współpracy z Nedbank, jedną z największych grup świadczących usługi finansowe w Afryce. Na mocy tej umowy firma będzie dostarczać rozwiązania Trade-In platformie Avo Super Shop, należącej do Nedbanku i obsługującej obecnie blisko 3 miliony klientów.
- Breezy nawiązała współpracę ze Spółką Fairown, wiodącym dostawcą miesięcznych subskrypcji produktów działającym na rynku polskim, niemieckim i skandynawskim.
- Breezy, spółka zależna ASBIS, zintegrowała automatyczne narzędzie diagnostyczne Apple dla MacBooków ze swoim systemem Trade-In. Jest to kontynuacja udanego wdrożenia przez Breezy narzędzia diagnostycznego Apple dla iPhone'ów w zeszłym roku — dzięki czemu Breezy stała się pierwszą firmą w Europie, która wprowadziła tę innowację na rynek.

W drugim kwartale 2025 roku kontynuowaliśmy naszą politykę dywidendową, wypłacając dywidendę finalną w wysokości 0,30 USD na akcję. Wraz z dywidendą zaliczkową wypłaconą w grudniu 2024 roku, łączna dywidenda z zysków za 2024 rok wyniosła 0,50 USD na akcję, co stanowi najwyższą dywidendę wypłaconą akcjonariuszom w historii ASBIS. Chcemy kontynuować naszą politykę dywidendową, ale zawsze w połączeniu z wystarczającą ilością gotówki, aby wspierać nasz rozwój.

Podsumowując, biorąc pod uwagę ogólną niepewność geopolityczną, oceniamy wyniki Grupy za II kwartał 2025 r. i I półrocze 2025 r. jako bardzo dobre. Jesteśmy pozytywnie nastawieni do drugiej połowy 2025 r. Wierzymy, że wzrostowy trend sprzedaży utrzyma się wraz z boomem na infrastrukturę AI i centra danych, co pozwoli nam osiągnąć bardzo dobre wyniki. Planujemy dalszą ekspansję w Afryce i Europie Zachodniej, jednocześnie wzmacniając naszą pozycję w Europie Środkowo-Wschodniej. Bardzo liczymy również na Breezy, który już teraz rozwija się bardzo dobrze.

Główne wydarzenia w okresie trzech miesięcy zakończonym 30 czerwca 2025:

- W II kw. 2025 przychody wzrosły o 47,0% do 949 339 USD z 645 922 USD w II kw. 2024.
- W II kw. 2025 zysk brutto wzrósł o 23,4% do 63 557 USD z 51 487 USD w II kw. 2024.
- W II kw. 2025 marża zysku brutto spadła do poziomu 6,69% w porównaniu do 7,97% w II kw. 2024.
- W II kw. 2025 koszty sprzedaży wzrosły o 11,0% do 23 418 USD z 21 104 USD w II kw. 2024. Koszty te zawierają odprawy dla zwolnionych pracowników w wysokości 500 tys. USD.
- W II kw. 2025 koszty ogólnego zarządu zwiększyły się o 10,4% do 16 615 USD z 15 044 USD w II kw. 2024.
- W II kw. 2025 EBITDA była dodatnia i wyniosła 25 956 USD w porównaniu do 17 525 USD w II kw. 2024.
- Grupa zakończyła drugi kwartał 2025 r. w wielkim stylu, osiągając imponujący, jeden z najwyższych zysków netto po opodatkowaniu w drugim kwartale, wynoszący 12 118 USD w porównaniu z 6 129 USD w drugim kwartale 2024 r.

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

Region	II kw. 2025	II kw. 2024	Zmiana %
Wspólnota Niepodległych Państw	321 735	243 140	32,3%
Europa Środkowo-Wschodnia	258 691	185 034	39,8%
Bliski Wschód i Afryka	180 846	113 470	59,4%
Europa Zachodnia	158 883	89 878	76,8%
Pozostałe	29 184	14 401	102,7%
Ogółem	949 339	645 923	47,0%

Główne wydarzenia w okresie sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2025:

- Przychody wzrosły o 24,0% do 1 685 702 USD z 1 359 135 USD w I półroczu 2024.
- Zysk brutto wzrósł o 4,1% do 115 117 USD z 110 569 USD w I półroczu 2024.
- Marża zysku brutto spadła do 6,83% w porównaniu z 8,14% w I półroczu 2024.
- Koszty sprzedaży wzrosły o 7,6% do 43 968 USD z 40 865 USD w I półroczu 2024.
- Koszty ogólnego zarządu wzrosły o 4,4% do 31 258 USD z 29 929 USD w I półroczu 2024.
- EBITDA była dodatnia i wyniosła 44 395 USD w porównaniu do 44 082 USD w I półroczu 2024.
- Grupa zakończyła pierwsze półrocze 2025 r. zyskiem netto po opodatkowaniu w wysokości 19 433 USD w porównaniu z 20 132 USD w pierwszej połowie 2024 r.

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

Region	I półrocze 2025	I półrocze 2024	Zmiana %
Wspólnota Niepodległych Państw	544 675	573 007	-4,9%
Europa Środkowo-Wschodnia	480 552	372 210	29,1%
Bliski Wschód i Afryka	368 769	234 828	57,0%
Europa Zachodnia	249 628	158 089	57,9%
Pozostałe	42 078	21 001	100,4%
Ogółem	1 685 702	1 359 135	24,0%

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 sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 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 czerwca 2025: 1 USD = 3,6164 PLN oraz 1 EUR = 4,2419 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 czerwca 2024: 1 USD = 4,0097 PLN oraz 1 EUR = 4,3195 PLN a dla okresu pomiędzy 1 stycznia a 30 czerwca 2025: 1 USD = 3,8422 PLN oraz 1 EUR = 4,2208 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 czerwca 2024: 1 USD = 4,0331 PLN oraz 1 EUR = 4,3172 PLN a dla okresu pomiędzy 1 kwietnia a 30 czerwca 2025: 1 USD = 3,7106 PLN oraz 1 EUR = 4,2568 PLN.

(w tys. USD)	Okres od 1 stycznia do 30 czerwca 2025			Okres od 1 stycznia do 30 czerwca 2024		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Przychody	1 685 702	6 476 748	1 534 484	1 359 135	5 449 724	1 261 650
Koszt własny sprzedaży	(1 570 585)	(6 034 449)	(1 429 693)	(1 248 566)	(5 006 375)	(1 159 012)
Zysk brutto	115 117	442 299	104 791	110 569	443 349	102 638
Marża zysku brutto	6,83%			8,14%		
Koszty sprzedaży	(43 968)	(168 932)	(40 024)	(40 865)	(163 856)	(37 934)
Koszty ogólnego zarządu	(31 258)	(120 098)	(28 454)	(29 929)	(120 006)	(27 782)
Zysk z działalności operacyjnej	39 891	153 269	36 313	39 775	159 487	36 922
Koszty finansowe	(17 093)	(65 676)	(15 560)	(16 054)	(64 372)	(14 902)
Przychody finansowe	1 145	4 399	1 042	972	3 897	902
Zrealizowana strata kursowa dotycząca zlikwidowanych operacji zagranicznych	-	-	-	(10)	(40)	(9)
Pozostałe zyski i straty	529	2 033	482	351	1 406	326
Udział w stratach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	(194)	(745)	(177)	(151)	(605)	(140)
Zysk przed opodatkowaniem	24 278	93 280	22 100	24 893	99 813	23 108
Podatek dochodowy	(4 845)	(18 615)	(4 410)	(4 761)	(19 090)	(4 420)
Zysk po opodatkowaniu	19 433	74 665	17 690	20 132	80 723	18 688
Przypisany:						
Udziałowcom mniejszościowym	(75)	(288)	(68)	(113)	(453)	(105)
Akcjonariuszom spółki dominującej	19 508	74 953	17 758	20 245	81 176	18 793
Sposób obliczenia EBIT i EBITDA	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Zysk przed opodatkowaniem	24 278	93 280	22 100	24 893	99 813	23 108
Koszty finansowe/netto	15 948	61 275	14 517	15 082	60 474	14 000
Pozostałe zyski i straty	(529)	(2 033)	(482)	(351)	(1 407)	(326)
Udział w zyskach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	194	745	177	151	605	140
EBIT za okres	39 891	153 267	36 312	39 775	159 486	36 922
Amortyzacja	4 277	16 433	3 893	4 086	16 384	3 793
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	227	872	207	221	886	205
EBITDA za okres	44 395	170 573	40 412	44 082	176 715	40 911
	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)
Podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	35,15	135,05	32,00	36,48	146,27	33,86
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(58 788)	(225 873)	(53 514)	(66 118)	(265 113)	(61 376)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(10 690)	(41 073)	(9 731)	(9 307)	(37 318)	(8 639)
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności finansowej	1 429	5 494	1 302	(31 587)	(126 654)	(29 321)
Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(68 049)	(261 452)	(61 943)	(107 012)	(429 086)	(99 337)
Środki pieniężne na początek roku	105 400	404 964	95 945	108 306	434 275	100 538
Środki pieniężne na koniec okresu	37 351	143 512	34 002	1 294	5 189	1 201

	Stan na 30 czerwca 2025			Stan na 31 grudnia 2024		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Aktywa obrotowe	1 067 995	3 862 297	910 511	1 112 656	4 563 225	1 067 921
Aktywa trwałe	99 739	360 696	85 032	88 155	361 541	84 611
Aktywa ogółem	1 167 734	4 222 993	995 543	1 200 811	4 924 766	1 152 531
Zobowiązania	860 748	3 112 809	733 824	902 496	3 701 317	866 210
Kapitały własne	306 986	1 110 184	261 719	298 315	1 223 449	286 321

(w tys. USD)	Okres od 1 kwietnia do 30 czerwca 2025			Okres od 1 kwietnia do 30 czerwca 2024		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Przychody	949 339	3 522 617	827 527	645 922	2 605 036	603 416
Koszt własny sprzedaży	(885 782)	(3 286 782)	(772 125)	(594 435)	(2 397 386)	(555 317)
Zysk brutto	63 557	235 835	55 402	51 487	207 650	48 099
Marża zysku brutto	6,69%			7,97%		
Koszty sprzedaży	(23 418)	(86 895)	(20 413)	(21 104)	(85 113)	(19 715)
Koszty ogólnego zarządu	(16 615)	(61 652)	(14 483)	(15 044)	(60 673)	(14 054)
Zysk z działalności operacyjnej	23 524	87 288	20 506	15 339	61 863	14 330
Koszty finansowe	(9 250)	(34 342)	(8 067)	(7 779)	(31 373)	(7 267)
Przychody finansowe	626	2 323	546	213	859	199
Pozostałe zyski i straty	282	1 065	249	165	665	154
Udział w stratach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	(73)	(271)	(64)	(36)	(145)	(34)
Zysk przed opodatkowaniem	15 109	56 063	13 170	7 902	31 869	7 382
Podatek dochodowy	(2 991)	(11 098)	(2 607)	(1 773)	(7 151)	(1 656)
Zysk po opodatkowaniu	12 118	44 965	10 563	6 129	24 719	5 726
Przypisany:						
Udziałowcom mniejszościowym	(6)	(22)	(5)	(43)	(173)	(40)
Akcjonariuszom spółki dominującej	12 124	44 987	10 568	6 172	24 892	5 766
Sposób obliczenia EBIT i EBITDA	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Zysk przed opodatkowaniem	15 109	56 063	13 170	7 902	31 869	7 382
Koszty finansowe/netto	(8 629)	(32 019)	(7 522)	7 566	30 514	7 068
Pozostałe zyski i straty	(282)	(1 039)	(244)	(165)	(665)	(154)
Udział w stratach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	73	271	64	36	145	34
EBIT za okres	23 524	87 288	20 506	15 339	61 863	14 330
Amortyzacja	2 316	8 594	2 019	2 062	8 316	1 926
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	116	427	100	115	464	107
EBITDA za okres	25 956	96 312	22 626	17 525	70 679	16 372
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
	(centy)	(grosze)	(centy)	(centy)	(grosze)	(centy)
Podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	21,85	81,08	19,05	11,12	44,85	10,39

	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(92)	(341)	(80)	(24 603)	(99 225)	(23 984)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(5 655)	(20 983)	(4 929)	(5 804)	(23 408)	(5 422)
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności finansowej	15 507	57 540	13 517	(44 263)	(178 515)	(41 350)

Zwiększenie/(zmniejszenie) netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	9 760	36 216	8 508	(74 670)	(301 148)	(69 756)
Środki pieniężne na początek okresu	27 591	102 379	24 051	75 964	306 367	70 965
Środki pieniężne na koniec okresu	37 351	138 595	32 559	1 294	5 219	1 209

4. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY ASBIS

Poniższa tabela przedstawia strukturę korporacyjną według stanu na 30 czerwca 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, Bulgaria)	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 sp. s.r.o (Bratysława, 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. (Sarajevo, Bośnia i Hercegowina)	Pełna (90%)
ASBIS Kazakhstan LLP (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
Euro-Mall SRO (Bratysława, 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 (Tbilisi, Gruzja)	Pełna (100%)
Real Scientists Limited (Londyn, Wielka Brytania)	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%)
I.O.N. Clinical Trading Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
R.SC. Real Scientists Cyprus Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (85%)
ASBIS CA LLC (Taszkient, Uzbekistan)	Pełna (100%)
Breezy Service LLC (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
Breezy Trade-In Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (82,30%)
ASBC LLC (Jerewan, Armenia)	Pełna (100%)
Breezy Georgia LLC (Tbilisi, Gruzja)	Pełna (100%)
ASBC Entity OOO (Taszkient, Uzbekistan)	Pełna (100%)
ASBC POLAND Sp. z o.o. (poprzednio ACEAN.PL Sp. z o.o) (Warszawa, Polska)	Pełna (100%)

Spółka	Metoda konsolidacji
Entoliva Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
ASBIS HELLAS SINGLE MEMBER S.A. (Ateny, Grecja)	Pełna (100%)
ASBC SRL (Kiszyniów, Mołdawia)	Pełna (100%)
Breezy-M SRL (Kiszyniów, 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. (Kiszyniów, Mołdawia)	Pełna (100%)
Asbis Africa (Pty) Ltd (Johannesburg, RPA)	Pełna (100%)
ASBC Morocco s.a.r.l. (Maroko, Casablanca)	Pełna (100%)
Sarovita Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
ASBC South Africa (Pty) Ltd (Johannesburg, RPA)	Pełna (100%)
Breezy Azerbaijan MMC (Baku, Azerbejdżan)	Pełna (100%)
AROS ENGINEERING SINGLE MEMBER S.A. (Athens, Greece)	Pełna (100%)
ASBC ITALIA S.R.L. (Rome, Italy)	Pełna (100%)
ASBC INC. (Delaware, U.S.A.)	Pełna (100%)
E-VISION UKRAINE LLC (Kiev, Ukraine)	Pełna (100%)
ASBIS Lietuva UAB (Wilno, Litwa)	Pełna (100%)

5. ZMIANY W STRUKTURZE SPÓŁKI I GRUPY

W okresie sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2025 r. miały miejsce następujące zmiany w strukturze organizacyjnej Grupy:

- W dniu 28 marca 2025 r. ASBISC Enterprises Plc zlikwidowało spółkę SIA Joule Production (Ryga, Łotwa).
- W dniu 30 maja 2025 r. Emitent nabył 100% udziałów w spółce ASBIS Lietuva UAB (Wilno, Litwa). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 1000 EUR (1134 USD). Nabyliśmy tę spółkę w celu dystrybucji produktów IT.
- W dniu 22 maja 2025 r. Emitent zbył 8,85% udziałów w spółce Breezy Trade-In Ltd (Limassol, Cypr) za kwotę 88 483 USD. Emitent posiada 82,30% udziałów w tej spółce zależnej.

Ze struktury Grupy wyłączono szereg spółek zależnych ze względu na brak prowadzonej działalności gospodarczej i ich status jako Spółek nieaktywnych.

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 dniu 29 maja 2025 r. w konsekwencji uchwały podjętej przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, Spółka wypłaciła finalną dywidendę w wysokości 0,30 USD na akcję. Dniem ustalenia prawa do dywidendy był dzień 19 maja 2025.

Tym samym całościowa dywidenda z zysku za 2024 r. wraz z wypłaconą w grudniu 2024 roku zaliczką na poczet dywidendy wyniosła 0,50 USD na akcję, co jest wyrównaniem najwyższej dywidendy w historii Spółki.

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 maja 2025 r. (data raportu okresowego za I kwartał 2025 r.) 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 maja 2025 (datą raportu kwartalnego za I kwartał 2025 roku) a 06 sierpnia 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%
Julia Prihodko	2 000	0%
Hanna Kaplan	500	0%
Maria Petridou	0	0%
Tasos A. Panteli	0	0%
Constantinos Petrides	0	0%
OGÓŁEM	21 187 988	38,18%

* 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 sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2025 r. miały miejsce następujące zmiany w składzie Rady Dyrektorów Spółki:

- W dniu 08
- 2025 Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki, wybrało ponownie do składu Rady Dyrektorów Pana Siarhei 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 07 maja 2025 roku (data raportu okresowego za I kwartał 2025 roku) do 6 sierpnia 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 sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 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 czerwca 2025 r. w celu wsparcia lokalnego finansowania jej spółek zależnych, wyniosła 307 322 USD. Łączna wartość uzyskanych przez Grupę gwarancji bankowych i akredytyw (głównie dla dostawców Grupy) według stanu na dzień 30 czerwca 2025 roku wyniosła 49 073 USD – jak wskazano w notcie 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 sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 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 bardzo 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 poprawi się w przyszłości, ale do jej naprawienia potrzebujemy wsparcia ze strony władz Kazachstanu.

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 drugim 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 dewaluacja dolara amerykańskiego względem euro i innych walut krajów, w których działamy, może mieć pozytywny wpływ na nasze przychody i zysk brutto, ale negatywny na nasze 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 osiągane przez nas marże 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, osiągane przez Spółkę marże 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

Ogólne otoczenie finansowe i krajobraz gospodarczy każdego kraju, w którym prowadzimy działalność, zawsze odgrywają 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 sześciu miesięcy 2025 r. udało nam się obniżyć średni ważony koszt długu z 9,9% w 2024 r. do 8,3%, 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 polityk i prawne (mogą zostać wdrożone przepisy prawne lub polityki, które mogą wymagać bardziej ostrożnego z punktu widzenia ochrony środowiska podejścia do surowców materiały 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

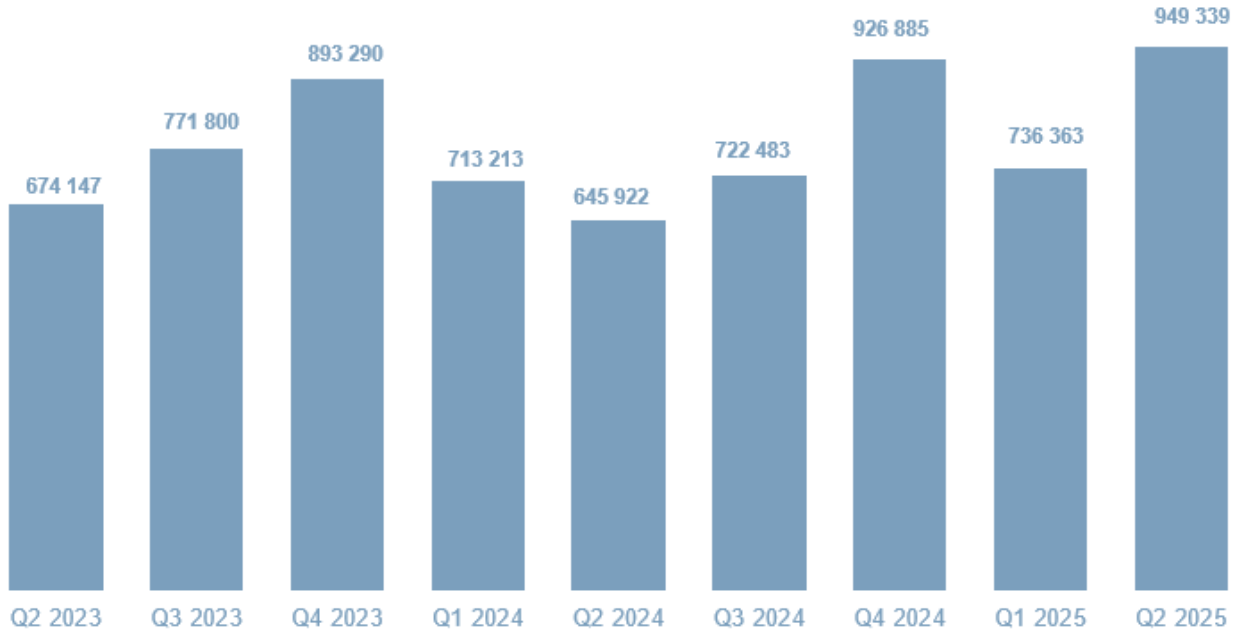
OKRESY TRZECH I SZEŚCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONE 30 CZERWCA 2025 W PORÓWNANIU DO OKRESÓW TRZECH I SZEŚCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 30 CZERWCA 2024

Przychody:

W II kw. 2025 roku przychody wzrosły o 47,0% do 949 339 USD z 645 992 USD w II kw. 2024 roku.

W I półroczu 2025 roku przychody wzrosły o 24,0% do 1 685 702 USD z 1 359 135 USD w I półroczu 2024 roku.

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

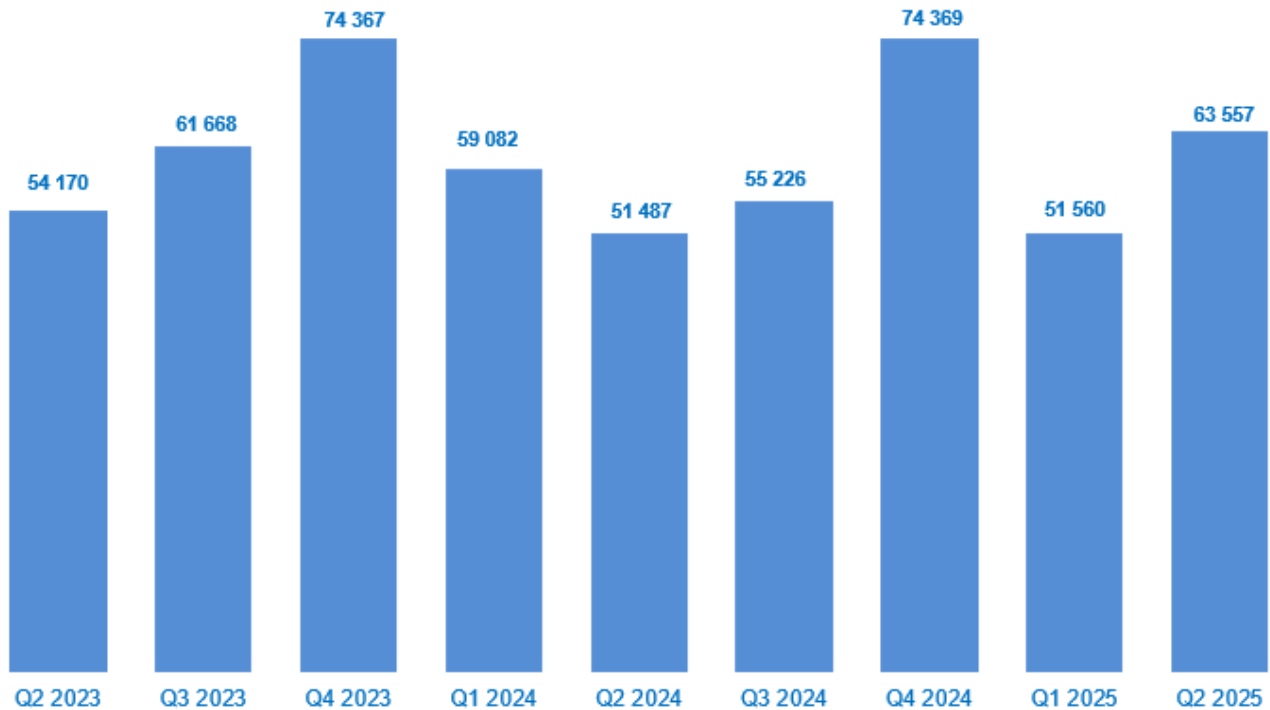


Zysk brutto:

W II kw. 2025 roku zysk brutto wzrósł o 23,4% do 63 557 USD z 51 487 USD w II kw. 2024 roku.

W I półroczu 2025 roku zysk brutto wzrósł o 4,1% do 115 117 USD z 110 569 USD w I półroczu 2024 roku.

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



Marża zysku brutto

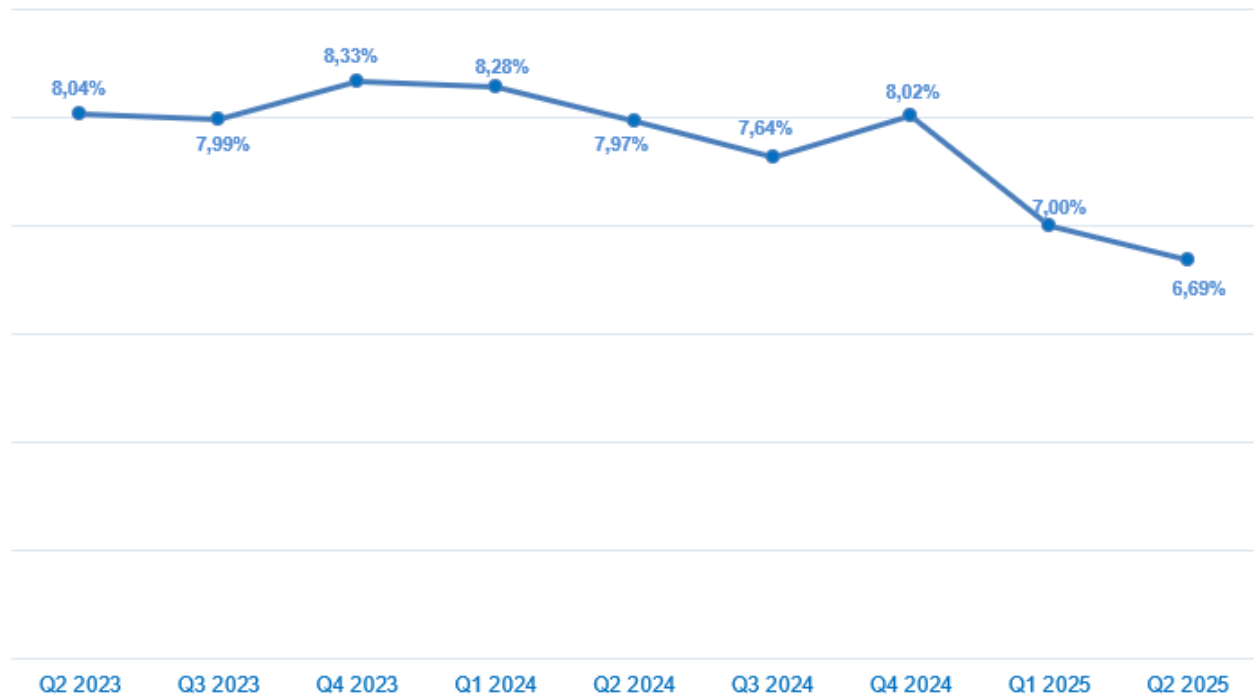
Spadła zarówno w II kw. 2025 jak i I półroczu 2025 w porównaniu do analogicznych okresów 2024 roku.

W II kw. 2025 roku marża zysku brutto spadła do 6,69% w porównaniu do 7,97% w II kw. 2024 roku.

W I półroczu 2025 roku marża zysku brutto niższa, obniżona do poziomu 6,83% z 8,14% w I półroczu 2024 roku.

Zarówno w drugim kwartale 2025 r., jak i w pierwszym półroczu 2025 r. marża zysku brutto pozostawała pod silną presją wynikającą z nielegalnego handlu, głównie w Kazachstanie, ale także presji cenowej ze strony naszego głównego dostawcy oraz znacznie większej sprzedaży projektów (głównie serwerów opartych na sztucznej inteligencji o niższej marży.

Marża zysku brutto
między II kw. 2023 r. a II 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 drugim kwartale 2025 r. wzrost kosztów operacyjnych spowodowany był zmianami kursów walut, wypłaconymi premiami za wyniki, odszkodowaniami za zwolnienia (500 tys. USD) oraz nowymi inwestycjami w Afryce, Włoszech i Stanach Zjednoczonych.

W II kw. 2025 roku koszty sprzedaży wzrosły o 11,0% do 23 418 USD z 21 104 USD w II kw. 2024 roku.

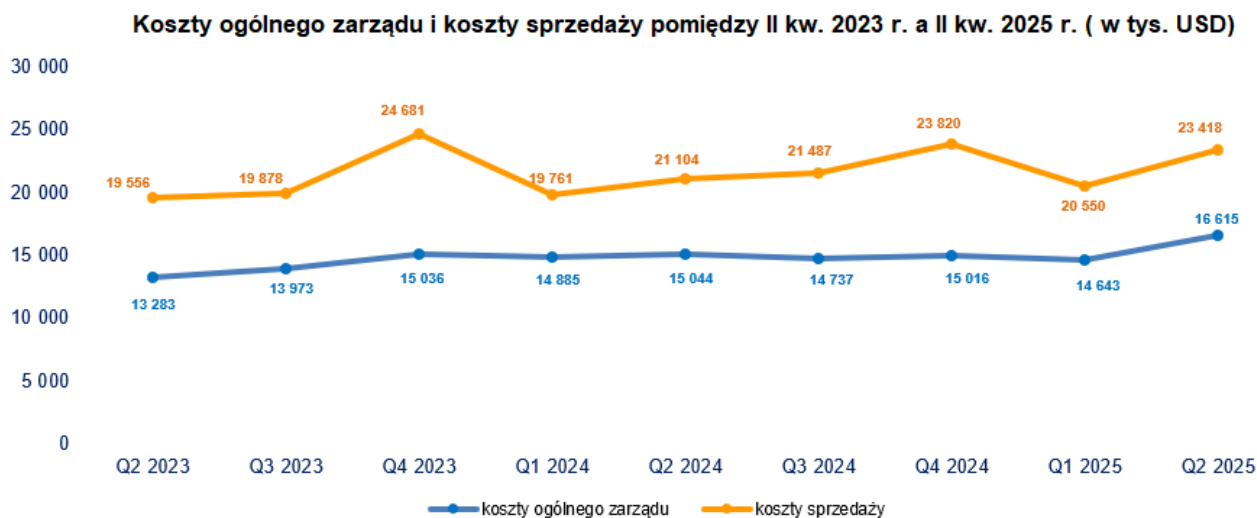
W I półroczu 2025 roku koszty sprzedaży wzrosły o 7,6% do 43 968 USD z 40 865 USD w I półroczu 2024 roku.

Koszty ogólnego zarządu

Składają się głównie z kosztów płac i wynagrodzeń pracowników administracji.

W II kw. 2025 roku koszty ogólnego zarządu zwiększyły się o 10,4% do 16 615 USD z 15 044 USD w II kw. 2024 roku.

W I półroczu 2025 roku koszty ogólnego zarządu wzrosły o 4,4% do 31 258 USD z 29 929 USD w I półroczu 2024 roku.



EBITDA:

W II kw. 2025 roku EBITDA była dodatnia i wyniosła 25 956 USD w porównaniu do 17 525 USD w II kw. 2024 roku, co oznacza wzrost o 48%.

W I półroczu 2025 roku EBITDA wyniosła 44 395 USD w porównaniu do 44 082 USD w I półroczu 2023 roku.

Zysk netto:

Zarówno w drugim kwartale 2025 r., jak i w pierwszym półroczu 2025 r. Spółka odnotowała zysk netto, który uważamy za bardzo dobry dla Grupy, biorąc pod uwagę wyzwania, z jakimi musieliśmy się zmierzyć na wielu rynkach naszej działalności.

W II kw. 2025 roku zysk netto po opodatkowaniu znacznie wzrósł do poziomu 12 118 tys. USD w porównaniu do 6 129 tys. USD w II kw. 2024 roku.

W I półroczu 2025 roku zysk netto po opodatkowaniu wyniósł 19 433 tys. USD w porównaniu do 20 132 tys. USD w I półroczu 2024 roku.

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 drugim kwartale 2025 r. i I półroczu 2025 r.

W pierwszym półroczu 2025 r. przychody z regionu WNP spadły o 4,9%, ale w drugim kwartale 2025 r. wzrosły o 32,3% w porównaniu z analogicznymi okresami 2024 r. Jest to efekt działań Spółki zmierzających do dywersyfikacji przychodów na tych rynkach w efekcie realizacji znaczących projektów.

Jednocześnie sprzedaż z Europy Środkowo-Wschodniej, Bliskiego Wschodu i Afryki, Europy Zachodniej i innych regionów znacząco wzrosła.

W rezultacie powyższych faktów, udział niektórych regionów – takich jak region WNP – w całkowitych przychodach Spółki za II kwartał 2025 r. i I półrocze 2025 r. uległ zmianie w porównaniu z analogicznymi okresami 2024 r. Udział regionu WNP zmniejszył się zarówno w II kwartale 2025 r., jak i w I półroczu 2025 r., do 33,89% (z 37,64% w II kwartale 2024 r.) i 32,31% (z 42,16% w I półroczu 2024 r.). Udział regionu Bliskiego Wschodu i Afryki wzrósł zarówno w II kwartale 2025 r., jak i w I półroczu 2025 r., odpowiednio do 19,05% (z 17,57% w II kwartale 2024 r.) i 21,88% (z 17,28% w I półroczu 2024 r.). Udział regionu Europy Zachodniej również wzrósł do 16,74% (z 13,91% w II kw. 2024 r.) i 14,81% (z 11,63% w I poł. 2024 r.).

Analiza poszczególnych krajów potwierdza doskonale wskaźniki wzrostu, jakie Grupa osiągnęła we wszystkich głównych krajach działalności w II kw. 2025 r. Znaczący wzrost w regionie WNP wynikał głównie ze znacznej poprawy w Kazachstanie (+59% w II kw. 2025 r.) i Azerbejdżanie (+36,7% w II kw. 2025 r.). Wzrost sprzedaży w regionie WNP był napędzany głównie realizacją dużych kontraktów serwerowych w obszarze sztucznej inteligencji, ale także odbiciem w sprzedaży smartfonów.

Pomimo dalszego zaostrzenia działań wojennych na Ukrainie w II kw. 2025 r., udało nam się osiągnąć wzrost o 11,3% w porównaniu z rokiem poprzednim.

Zjednoczone Emiraty Arabskie pozostały naszym największym rynkiem działalności, generując przychody w wysokości 246,9 mln USD w pierwszej połowie 2025 r., co stanowi wzrost o 46,6% rok do roku.

Polska dynamicznie się rozwija, podwajając swoją działalność z miesiąca na miesiąc i z roku na rok. Zarówno w drugim kwartale, jak i w pierwszej połowie 2025 r. Polska odnotowała znaczny wzrost (+31,0%) i (+36,1%) w porównaniu z analogicznymi okresami 2024 r. Najlepiej sprzedającymi się kategoriami produktów w Polsce były procesory, produkty sieciowe i dyski twarde.

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

	II kw. 2025		II kw. 2024	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Wspólnota Niepodległych Państw ("WNP")	321 735	33,89%	243 140	37,64%
Europa Środkowo-Wschodnia	258 691	27,25%	185 034	28,65%
Bliski Wschód i Afryka	180 846	19,05%	113 470	17,57%
Europa Zachodnia	158 883	16,74%	89 878	13,91%
Pozostałe	29 184	3,07%	14 401	2,23%
Ogółem	949 339	100%	645 923	100%

	I półrocze 2025		I półrocze 2024	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Wspólnota Niepodległych Państw ("WNP")	544 675	32,31%	573 007	42,16%
Europa Środkowo-Wschodnia	480 552	28,51%	372 210	27,39%
Bliski Wschód i Afryka	368 769	21,88%	234 828	17,28%
Europa Zachodnia	249 628	14,81%	158 089	11,63%
Pozostałe	42 078	2,50%	21 002	1,55%
Ogółem	1 685 702	100%	1 359 135	100%

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

II kw. 2025			II kw. 2024	
Kraj	Sprzedaż		Kraj	Sprzedaż
1. Kazachstan	131 276		Kazachstan	82 564
2. Zjednoczone Emiraty Arabskie	123 554		Zjednoczone Emiraty Arabskie	82 096
3. Słowacja	93 208		Ukraina	81 769
4. Ukraina	91 049		Słowacja	56 335
5. Holandia	64 628		Niemcy	40 937
6. Niemcy	56 750		Polska	33 110
7. Polska	43384		Azerbejdżan	28 832
8. Azerbejdżan	39 421		Czechy	23 615
9. Czechy	28 788		Holandia	22 969
10. RPA	26 644		Gruzja	19 573
OGÓŁEM	949 339		OGÓŁEM	645 923

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

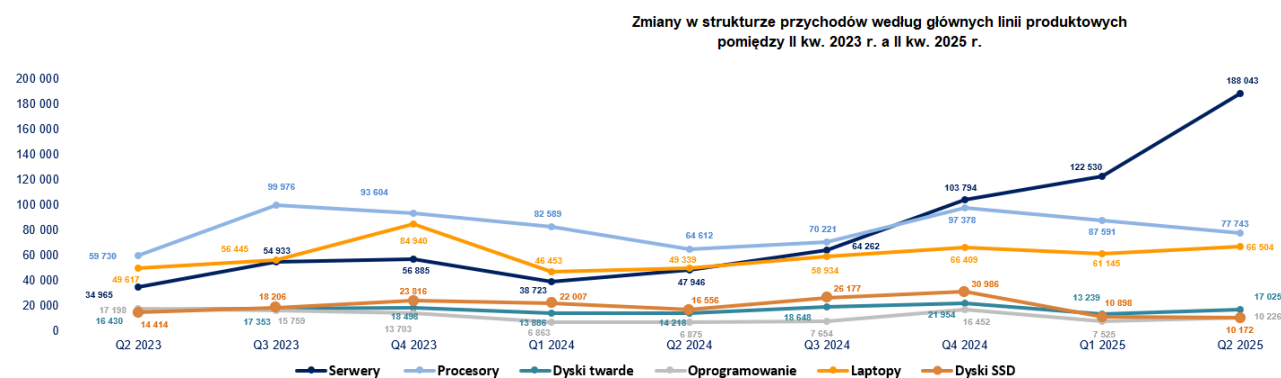
I półroczu 2025			I półroczu 2024		
Kraj		Sprzedaż	Kraj		Sprzedaż
1.	Zjednoczone Emiraty Arabskie	246 941	Kazachstan		246 988
2.	Kazachstan	220 646	Zjednoczone Emiraty Arabskie		168 484
3.	Ukraina	157 669	Ukraina		162 406
4.	Słowacja	153 472	Słowacja		104 743
5.	Niemcy	102 051	Niemcy		68 654
6.	Polska	83 863	Polska		61 635
7.	Holandia	83 801	Azerbejdżan		61 153
8.	Azerbejdżan	66 204	Czechy		51 466
9.	Czechy	55 710	Holandia		45 289
10.	RPA	52 384	Gruzja		43 246
	OGÓŁEM	1 685 702	OGÓŁEM		1 359 135

SPRZEDAŻ WEDŁUG LINII PRODUKTOWYCH

Pierwsza połowa tego roku pokazała, że ASBIS jest w stanie znacząco zwiększyć swoje przychody pomimo wyzwań na głównych rynkach. W pierwszej połowie roku podpisaliśmy kilka dużych projektów biznesowych i rozszerzyliśmy nasze portfolio produktów i usług IT. Do naszego bogatego portfolio dostawców, takich jak: Apple, AMD, Intel, Micron, Logitech, Dell, Lenovo, Seagate, HP, Microsoft, IBM, Bang & Olufsen i ASUS, dołączyliśmy ostatnio innych międzynarodowych dostawców, takich jak Midea (globalny producent inteligentnych urządzeń gospodarstwa domowego), Royal Kludge (firma specjalizująca się w produkcji wysokiej jakości klawiatur do gier) oraz Klipsch (wiodący globalny producent wysokiej jakości rozwiązań audio).

Z ponad 110 000 produktów w portfolio od ponad 250 dostawców, sprzedażą w około 60 krajach i spółkami zależnymi w 34 krajach, ASBIS pozostaje dystrybutorem pierwszego wyboru dla wielu światowych dostawców komponentów IT i produktów gotowych.

Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży według linii produktowych:

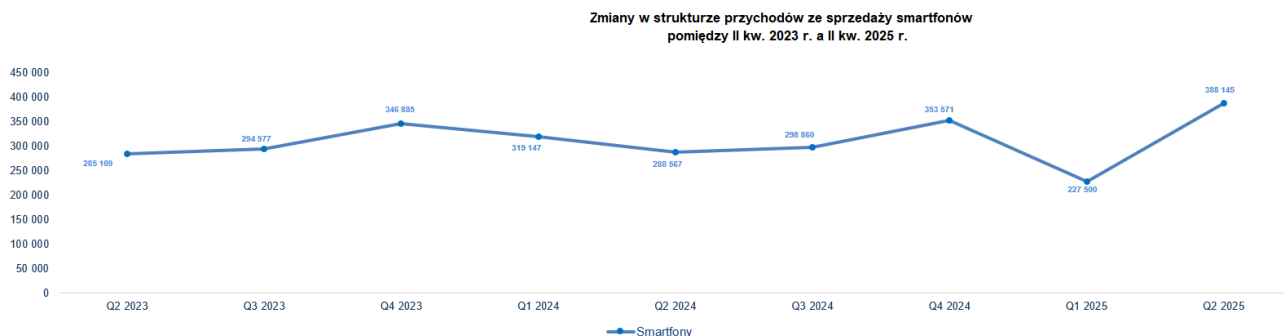


W drugim kwartale 2025 r. i pierwszym półroczu 2025 r. sprzedaż napędzana była głównie przez smartfony, serwery oraz procesory.

Przychody ze sprzedaży procesorów wzrosły o 24,9% w drugim kwartale 2025 r. i o 15,1% w pierwszym półroczu 2025 r. Sprzedaż laptopów wzrosła zarówno w drugim kwartale 2025 r., jak i w pierwszym półroczu 2025 r. odpowiednio o 34,8% i 33,3%. Sprzedaż dysków twardych wzrosła o 66,1% w drugim kwartale 2025 r. i o 46,8% w pierwszym półroczu 2025 r., podczas gdy sprzedaż dysków SSD spadła zarówno w drugim kwartale 2025 r., jak i w pierwszym półroczu 2025 r. odpowiednio o 4,7% i 19,7%. Przychody ze sprzedaży oprogramowania wzrosły o 48,7% w drugim kwartale 2025 r. i o 29,2% w pierwszym półroczu 2025 r. w ujęciu rok do roku.

W segmencie „Inne” Spółka odnotowała pozytywny trend w I półroczu 2025 r. w produktach sieciowych (+63,8%) oraz kartach graficznych i procesorach graficznych (+114,6%) w ujęciu rok do roku.

Poniższy wykres przedstawia trend w sprzedaży smartfonów:



Zarówno w drugim kwartale 2025 r., jak i w pierwszym półroczu 2025 r. sprzedaż smartfonów, które generują większość naszych przychodów, wzrosła o 34,5% i 1,3% w porównaniu z analogicznymi okresami 2024 r., pomimo presji ze strony konkurencji działającej w szarej strefie. Najlepiej sprzedającymi się modelami były modele z serii iPhone 16. Oczekujemy utrzymania tej dynamiki również w drugim półroczu 2025 r., dzięki spodziewanemu wprowadzeniu nowej serii produktów Apple, nowym przepisom importowym w Kazachstanie oraz dynamicznemu rozwojowi globalnego rynku odnowionych i używanych smartfonów.

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

	II kw. 2025		II kw. 2024	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Smartfony	388 145	40,89%	288 567	44,68%
Serwery	188 043	19,81%	47 946	7,42%
Procesory (CPUs)	77 743	8,19%	62 247	9,64%
Laptopy	66 504	7,01%	49 339	7,64%
Urządzenia peryferyjne	26 757	2,82%	27 882	4,32%
Produkty sieciowe	26 714	2,81%	15 065	2,33%
Komputery stacjonarne	17 498	1,84%	15 088	2,34%
Urządzenia audio	17 445	1,84%	22 326	3,46%
Dyski twarde (HDDs)	17 025	1,79%	10 247	1,59%
Monitory	16 389	1,73%	14 057	2,18%
Karty video i GPUs	15 334	1,62%	5 700	0,88%
Tablety	13 886	1,46%	10 176	1,58%
Akcesoria	12 185	1,28%	12 159	1,88%
Oprogramowanie	10 226	1,08%	6 875	1,06%
Dyski twarde (SSDs)	10 172	1,07%	10 672	1,65%
Multimedia	10 043	1,06%	20 664	3,20%
Urządzenia smart	7 703	0,81%	6 218	0,96%
Pozostałe	27 527	2,90%	20 695	3,20%
OGÓŁEM	949 339	100%	645 923	100%

* Pamięci i procesory sprzedawane wraz z serwerami zostały przeklasyfikowane do kategorii „Serwery”.

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

	I półrocze 2025		I półrocze 2024	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Smartfony	615 645	36,52%	607 714	44,71%
Serwery	310 573	18,42%	86 668	6,38%
Procesory (CPUs)	165 334	9,81%	143 631	10,57%
Laptopy	127 649	7,57%	95 792	7,05%
Urządzenia peryferyjne	58 704	3,48%	59 054	4,34%
Produkty sieciowe	47 901	2,84%	29 249	2,15%
Urządzenia audio	40 171	2,38%	45 204	3,33%
Komputery stacjonarne	35 507	2,11%	29 477	2,17%
Monitory	34 455	2,04%	30 260	2,23%
Dyski twarde (HDDs)	30 264	1,80%	20 618	1,52%
Multimedia	28 983	1,72%	38 174	2,81%
Tablety	27 117	1,61%	21 137	1,56%
Karty video i GPUs	26 279	1,56%	12 246	0,90%
Akcesoria	24 763	1,47%	26 100	1,92%
Dyski twarde (SSDs)	21 070	1,25%	26 255	1,93%
Urządzenia smart	17 866	1,06%	21 029	1,55%
Oprogramowanie	17 751	1,05%	13 738	1,01%
Pozostałe	55 670	3,30%	52 788	3,88%
OGÓŁEM	1 685 702	100%	1 359 135	100%

* Pamięci i procesory sprzedawane wraz z serwerami zostały przeklasyfikowane do kategorii „Serwery”.

PLYNNOŚĆ 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 II kw. 2025 r. oraz w I półroczu 2025 r. wpłynął wzrost przychodów, a tym samym zwiększone wykorzystanie kapitału obrotowego. Wartym odnotowania pozostaje fakt, iż w II kw.2025 Spółce udało się poprawić przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej o 24,5 mln USD w stosunku do ubiegłego roku. Spółka spodziewa się wypracowania dodatnich przepływów z działalności operacyjnej za 2025 r.

Poniższa tabela prezentuje podsumowanie przepływów pieniężnych za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2024 i 2023 roku:

Sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca (USD)	2025	2024
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(58,788)	(66 118)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(10,690)	(9 307)
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności finansowej	1,429	(31 587)
Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(68,049)	(107 012)

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosły 58 788 USD za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2025 r., w porównaniu do wydatków w wysokości 66 118 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 10 690 USD za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2025 r. w porównaniu do wydatków w wysokości 9 307 USD w analogicznym okresie 2024 r.

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej wyniosły 1 429 USD za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2025 r. w porównaniu do wydatków w wysokości 31 587 USD w analogicznym okresie 2024 r.

Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów

W rezultacie poprawy wykorzystania kapitału obrotowego, stan środków pieniężnych i ich ekwiwalentów zmniejszył się do 68 049 USD w porównaniu do zmniejszenia w wysokości 107 012 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 pozwala nam minimalizować ryzyko spadku sprzedaży w danym kraju, a jednocześnie zwiększać ją w 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. Spadek odnotowany w II kw. 2025 r. w porównaniu z analogicznym okresem 2024 r. był efektem zwiększonego udziału produktów o niższej marży w naszych ogólnych przychodach, a także presji na marżę ze strony konkurencji z szarej strefy i nielegalnego rynku w Kazachstanie i innych rynkach Azji Środkowej. 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.

Ostatnie tendencje na marżach brutto wykazały stały ich spadek, jednakże Grupa uważa obecne poziomy za całkiem zadowalające i dokłada wszelkich starań, aby utrzymać je na wyższym poziomie.

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 II kw. 2025. Dlatego też zamierzamy ją kontynuować i dalej ulepszać bez żadnych odstępstw w 2025 roku oraz w kolejnych okresach. Ostatnie problemy i dewaluacje na Ukrainie i w Kazachstanie należy uważnie monitorować i zachować szczególną ostrożność.

ZDOLNOŚĆ GRUPY DO KONTROLI KOSZTÓW

Koszty operacyjne wzrosły zarówno w II kw. 2025 r. jak i I półroczu 2025 o 10,7% oraz 6,3% 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, redukcją zatrudnienia i dalszą ekspansją geograficzną w Afryce.

Kontrolę kosztów uważamy za istotny czynnik w celu osiągania 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. Taka marka własna jak Perenio i inne usługi VAD dają nam nowe strumienie dochodów z wyższą marżą brutto dla Grupy.

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

Zgodnie z naszą najlepszą wiedzą, w okresie pomiędzy 07 maja 2025 roku a 06 sierpnia 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

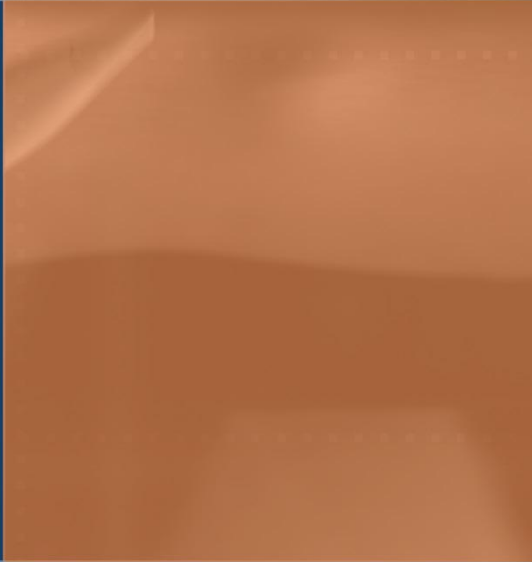
Julia Prihodko

Dyrektor ds. HR
Członek Zarządu

Hanna Kaplan

Członek Zarządu

Limassol, dnia 06 sierpnia 2025



ASBIS[®]
SUCCESS THROUGH FOCUS