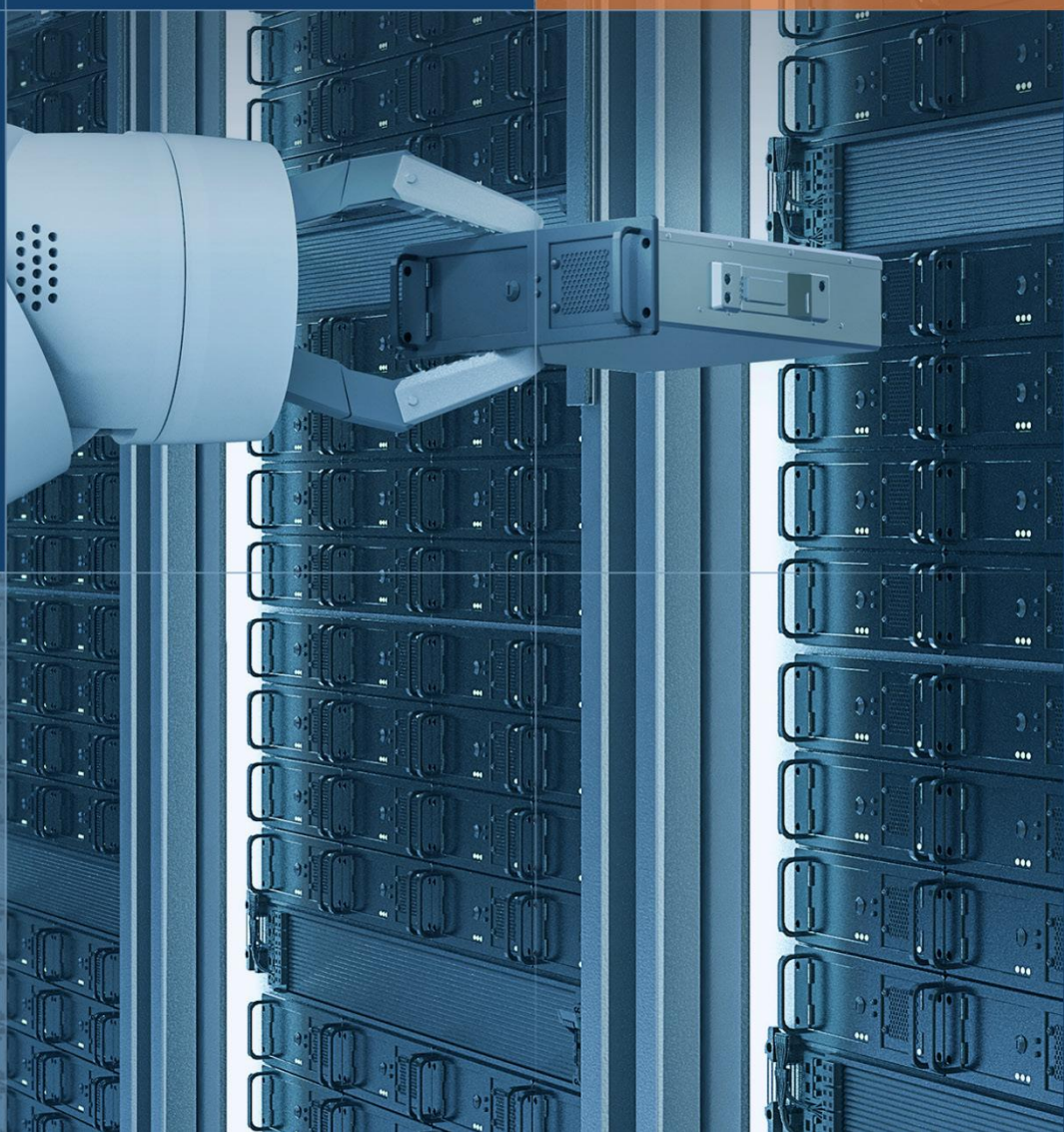


RAPORT OKRESOWY

ZA OKRES TRZECH MIESIĘCY
ZAKOŃCZONY 31 MARCA 2025 R.

Limassol, 07 maja 2025 r.



SPIS TREŚCI

SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY3

CZĘŚĆ I SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY4

1.	WPROWADZENIE	4
2.	PODSUMOWANIE WYNIKÓW DZIAŁALNOŚCI W OKRESACH TRZECH MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 31 MARCA 2025	4
3.	WYBRANE DANE FINANSOWE	7
4.	STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY ASBIS	9
5.	ZMIANY W STRUKTURZE SPÓŁKI I GRUPY	10
6.	STANOWISKO WOBEC RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI SPÓŁKI I PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI	10
7.	INFORMACJE O WYPŁACIE DYWIDENDY	10
8.	AKCJONARIUSZE POSIADAJĄCY PONAD 5% AKCJI SPÓŁKI NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU OKRESOWEGO	11
9.	ZMIANY W ILOŚCI AKCJI POSIADANYCH PRZEZ CZŁONKÓW RADY DYREKTORÓW	11
10.	ZMIANY W SKŁADZIE ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH	12
11.	INFORMACJE O ISTOTNYCH POSTĘPOWANIACH ADMINISTRACYJNYCH LUB SĄDOWYCH DOTYCZĄCYCH SPÓŁKI	12
12.	TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI	12
13.	INFORMACJE O GWARANCJACH UDZIELONYCH PODMIOTOM TRZECIM	12
14.	INFORMACJA O ZMIANACH ZOBOWIĄZAŃ WARUNKOWYCH LUB AKTYWÓW WARUNKOWYCH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO ZAKOŃCZENIU OSTATNIEGO ROKU OBROTOWEGO	12
15.	POZOSTAŁE INFORMACJE ISTOTNE DLA OCENY SYTUACJI KADROWEJ, GOSPODARCZEJ I FINANSOWEJ SPÓŁKI, A TAKŻE JEJ WYNIKÓW FINANSOWYCH	12
16.	INFORMACJA O ISTOTNYCH WYDARZENIACH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO OKRESIE ZAKOŃCZONYM 31 MARCA 2025 ROKU, A PRZED DATĄ PUBLIKACJI NINIEJSZEGO RAPORTU	25

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 kwartalnym 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 kwartalny zawiera sprawozdanie finansowe Grupy i inne dane finansowe w odniesieniu do Grupy. W szczególności niniejszy raport kwartalny zawiera śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres trzech miesięcy zakończony 31 marca 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 kwartalnym, w tym dane finansowe i operacyjne, zostały zaokrąglone. Z tego powodu, w niektórych z przedstawionych w tym raporcie kwartalnym 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 kwartalnym 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 kwartalny 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 kwartalnym. 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, 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, 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 OKRESIE TRZECH MIESIĘCY ZAKOŃCZONYM 31 MARCA 2025

Po niezwykle wymagającym czwartym kwartale 2024 zakończyliśmy Q1 2025, który uważamy za satysfakcjonujący. W pierwszym kwartale 2025, pomimo ciągłych wyzwań na naszych głównych rynkach, takich jak Kazachstan i Ukraina (głównie nieautoryzowany i nielegalny import produktów Apple oraz trwająca wojna na Ukrainie), byliśmy w stanie wygenerować wysokie przychody. Warto podkreślić, że w miesiącach lutym i marcu 2025 r. byliśmy w stanie pobić nasze miesięczne rekordy sprzedaży.

To ogromny sukces całej Grupy ASBIS i potwierdzenie naszej silnej pozycji rynkowej oraz determinacji do osiągnięcia lepszych przychodów i dynamik w tym roku.

Mówiąc o Kazachstanie – naszym drugim największym rynku w Q1 2025, w dniu 24 marca 2025 r. rząd Kazachstanu wprowadził kompleksowe zmiany w systemie rejestracji numerów IMEI w smartfonach. Nowe przepisy, opracowane przez Ministerstwo Rozwoju Cyfrowego, Innowacji i Przemysłu, mają na celu zwalczanie obrotu nielegalnie importowanymi lub nielegalnie zarejestrowanymi urządzeniami. Kluczowym elementem reformy jest wprowadzenie systemu trzech list (białej, szarej i czarnej), który będzie klasyfikował telefony na podstawie ich prawnego pochodzenia, oraz obowiązkowej weryfikacji IMEI dla wszystkich nowych urządzeń wprowadzanych na rynek po tej dacie. Grupa nadal ściśle współpracuje ze swoimi dostawcami i władzami nad rozwiązaniami, które naszym zdaniem poprawią sytuację na rynku. Wdrożono już kilka działań i uważamy, że sytuacja ulegnie poprawie w przyszłości. Niestety nie mamy na nią wpływu

Na Ukrainie, naszym trzecim co do wielkości rynku w Q1 2025, w pierwszych dwóch miesiącach 2025 r. odnotowaliśmy niższy popyt z powodu trwających działań wojennych, co spowodowało gorsze niż oczekiwaliśmy nastroje ukraińskich konsumentów. Pomimo wszystkich trudności nasze podejście do tego rynku pozostaje niezmiennie. Nadal inwestujemy w tym kraju, mając nadzieję, że intensywne rozmowy dyplomatyczne wkrótce zakończą wojnę i pozwolą nam właściwie rozwijać ten kraj i realizować naszą strategię.

Analizując wyniki za I kwartał 2025 r., przychody wyniosły 736,4 mln USD (wzrost o 3,3% w porównaniu z I kwartałem 2024 r.). Marża zysku brutto spadła do 7,00% z 8,28% w I kw. 2024 r. Zysk operacyjny (EBIT) spadł o 33,0% i wyniósł 16,4 mln USD w porównaniu do 24,4 mln USD w I kw. 2024 r. Zysk netto wyniósł 7,3 mln USD w porównaniu do 14,0 mln USD w I kw. 2024 r.

Wzrost sprzedaży netto w ujęciu kwartalnym odzwierciedlał wzrost w trzech z czterech segmentach geograficznych Spółki. Regiony Wspólnoty Niepodległych Państw oraz Europy Środkowo-Wschodniej tradycyjnie miały największy udział w przychodach Grupy. W związku z wyzwaniem, jakie mieliśmy w regionie Wspólnoty Niepodległych Państw, udział tego regionu w całkowitych przychodach spadł do 30,28% w pierwszym kwartale 2025 r. w porównaniu do 46,25% w pierwszym kwartale 2024 r., co potwierdza nasze tymczasowe przeniesienie przychodów z regionu WNP do Europy Środkowo-Wschodniej.

Jeśli chodzi o produkty. W pierwszym kwartale 2025 r. wiele linii produktów odnotowało silny wzrost rok do roku. Liderem sprzedaży Spółki pozostały smartfony, a następnie serwery oraz procesory.

Analiza według krajów potwierdza doskonałe wskaźniki wzrostu, jakie Grupa była w stanie osiągnąć na wielu głównych rynkach naszej działalności.

Najważniejsze kraje o najwyższym wzroście sprzedaży w pierwszym kwartale 2025 r. to:

- Republika Południowej Afryki – wzrost o 269%
- Niemcy – wzrost o 63%
- Zjednoczone Emiraty Arabskie – wzrost o 43%
- Polska – wzrost o 42%
- Rumunia – wzrost o 40%

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

- **AENO** – pokazało silny wzrost przychodów w pierwszym kwartale 2025 r. w porównaniu z analogicznym okresem 2024 r. W pierwszym kwartale 2025 r. AENO pomyślnie rozszerzyło asortyment produktów w nowej kategorii „Uroda”. AENO zaprezentowało nowe modele suszarek do włosów HD3, HD4 i nową suszarkę do włosów AENO hair styler & dryer. W pierwszym kwartale 2025 r. AENO zainstalowało najnowsze strefy marki w Rumunii, na Łotwie, w Chorwacji, Bośni i Bułgarii.
- **Canyon** – pierwszy kwartał 2025 r. przyniósł ekscytujący kamień milowy dla marki tj. wprowadzenie specjalnej serii Hexagon. Canyon podpisał również umowę o współpracy z RYMAN (Irlandia), wiodącą siecią artykułów papierniczych i biurowych. Dzięki tej umowie asortyment akcesoriów elektrycznych i mobilnych Canyon jest teraz dostępny dla szerszej publiczności, co wzmacnia naszą obecność wśród kluczowych partnerów detalicznych w Europie Zachodniej. Ponadto Canyon oficjalnie wprowadził nową linię produktów w jednej ze swoich kluczowych kategorii wzrostu – fotele gamingowe.
- **Prestigio Solutions** – w pierwszym kwartale 2025 roku Prestigio Solutions i powiązane marki nadal wykazywały silny wzrost. Prestigio Solutions było w stanie osiągnąć 28% wzrost przychodów i 15% wzrost zysku brutto w porównaniu z tym samym okresem w 2024 roku. Wyniki te podkreślają stały popyt na nasze rozwiązania. Mówiąc o produktach, w pierwszym kwartale 2025 roku Prestigio Solutions wprowadziło na rynek zupełnie nową wersję JoinU – oprogramowania typu „wszystko w jednym” dla sal konferencyjnych. W związku z tym Prestigio Solutions zaprezentowało dwa nowe produkty pod marką JoinU – harmonogram pomieszczeń i kontroler pomieszczeń. W efekcie partnerstwa z OneRugged, Prestigio Solutions dodało dwie nowości. Są to tablety 8- i 10-calowe. Kolejnym kluczowym osiągnięciem w pierwszym kwartale 2025 r. było skuteczne ukończenie wymagającego projektu, w ramach którego Prestigio Solutions zaprojektowało i zainstalowało spersonalizowaną ścianę wideo LED dla największego dostawcy usług telekomunikacyjnych na Cyprze. Jeśli chodzi o sprzedaż, Prestigio Solutions podpisało umowy z dziewięcioma dodatkowymi autoryzowanymi partnerami na rok 2025 i rozpoczęło sprzedaż w Republice Południowej Afryki.
- **Lorgar** — w pierwszym kwartale 2025 r. Lorgar wprowadził na rynek bogatą linię nowych produktów. Najważniejszym elementem tej premiery jest flagowy monitor do gier 4K, zaprojektowany tak, aby zapewnić graczom wyjątkowe wrażenia wizualne. Oprócz tego Lorgar zaprezentował serię bezprzewodowych mechanicznych klawiatur do gier KBP70, bezprzewodowe myszy do gier MSA10 i MSE90 oraz wyjątkową mysz do gier MSP80 z wbudowanym, konfigurowalnym wyświetlaczem RGB. Uzupełnieniem linii jest NOAH702, bezprzewodowy zestaw słuchawkowy do gier zaprojektowany z myślą o immersyjnej jakości dźwięku. Dzięki tym dodatkom Lorgar zbudował swoje zupełnie nowe, bogate portfolio produktów, pozycjonując się mocno, aby sprostać ambitnym celom na 2025 rok.

W pierwszym kwartale 2025 r. oraz w okresie od 1 kwietnia 2025 r. do daty niniejszego raportu Spółka doświadczyła innych ważnych wydarzeń biznesowych:

- ASBIS podpisał porozumienie dystrybucyjne z iLera, liderem w segmencie ochrony premium dla urządzeń Apple. W ramach tego partnerstwa ASBIS będzie dystrybuował szereg innowacyjnych akcesoriów iLera w 31 krajach, w tym w Algierii, Armenii, Azerbejdżanie, Bośni i Hercegowinie, Bułgarii, Chorwacji, Cyprze, Czechach, Egipcie, Gruzji, Grecji, na Węgrzech, w Kazachstanie, Kenii, Malcie, Mołdawii, Maroku, Nigerii, Polsce, Rumunii, Serbii, Słowacji, Słowenii, Republice Południowej Afryki, Tadżykistanie, Tanzanii, Tunezji, Turkmenistanie, Ukrainie, Zjednoczonych Emiratach Arabskich i Uzbekistanie.
- ASBIS podpisał umowę z Arctic Wolf, wiodącym dostawcą rozwiązań z zakresu cyberbezpieczeństwa. Zawarta umowa dystrybucyjna ma na celu dostarczenie szerokiej gamy innowacyjnych rozwiązań Arctic Wolf zaprojektowanych w celu łagodzenia zagrożeń cybernetycznych dla organizacji każdej wielkości.
- ASBIS Slovakia, spółka zależna ASBIS, uzyskała Certyfikat Środowiskowy SEWA na rok 2024, co stanowi znaczące potwierdzenie jej niezachwianego zaangażowania w efektywne gospodarowanie odpadami zgodnie ze słowackim ustawodawstwem. Certyfikat ten podkreśla proaktywne podejście ASBIS do zrównoważonego rozwoju, prezentując metodyczne praktyki firmy w zakresie rejestracji odpadów, sortowania i odpowiedzialnej ekologicznie utylizacji.
- Breezy, spółka zależna ASBIS, specjalizująca się w odnawianiu i ponownym wprowadzaniu na rynek używanych urządzeń cyfrowych, rozpoczęła działalność w Republice Południowej Afryki. Po raz pierwszy firma zdecydowała się wejść na nowy rynek, korzystając z formatu franczyzowego. ASBC, spółka z Grupy ASBIS, została franczyzobiorcą Breezy w Republice Południowej Afryki.
- ASBIS otworzył kolejny sklep Bang & Olufsen w Tbilisi w Gruzji. Nowo otwarty sklep jest pierwszym w Gruzji, a Grupa prowadzi obecnie łącznie 6 sklepów, w których można kupić produkty Bang & Olufsen.

W Q1 2025, w oparciu o mocną sytuację finansową Spółki, Rada Dyrektorów podjęła decyzję o rekomendacji Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłaty dywidendy finalnej w wysokości 0,30 USD na akcję. W dniu 7 maja 2025 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę o wypłacie dywidendy finalnej za 2024 r. w wysokości 0,30 USD na akcję. Tym samym łączna dywidenda z zysków Spółki za 2024 r. (wraz z dywidendą zaliczkową wypłaconą w grudniu 2024 r.) wyniosła 0,50 USD na akcję - co jest wyrównaniem najwyższej dywidendy wypłaconej akcjonariuszom w historii ASBIS. Chcemy kontynuować naszą politykę wysokich dywidend, ale zawsze w połączeniu z wystarczającą ilością gotówki, dla wsparcia naszego wzrostu.

Podsumowując, patrząc na wszystkie wyzwania, z którymi musieliśmy się zmierzyć na naszych głównych rynkach i niestabilną sytuację geopolityczną napędzaną taryfami nałożonymi przez rząd USA, zakończyliśmy I kwartał 2025 w naszym odczuciu z dobrymi wynikami. Jesteśmy pełni determinacji i pomysłów na nadchodzące miesiące. Nasz cel na pozostałe miesiące 2025 roku jest niezmienny. Jest nim utrzymanie, a nawet wzmocnienie naszej pozycji na głównych rynkach, czyli w regionach Europy Środkowo Wschodniej i WNP. Planujemy również dalszą ekspansję naszej obecności w Afryce, w tym w Egipcie i nowych krajach Afryki Północno-Zachodniej, takich jak Maroko, oraz silniejszą obecność na rynku Arabii Saudyjskiej. Zamierzamy również kontynuować proces optymalizacji kosztów operacyjnych, nadal rozwijać Breezy, a także własne marki.

Główne wydarzenia w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 marca 2025:

- W I kw. 2025 przychody wzrosły o 3,3% do 736 363 USD z 713 213 USD w I kw. 2024.
- W I kw. 2025 zysk brutto obniżony, na poziomie 51 560 USD wobec 59 082 USD w I kw. 2024.
- W I kw. 2025 marża zysku brutto spadła do poziomu 7,00% z 8,28% w I kw. 2024.
- W I kw. 2025 koszty sprzedaży wzrosły o 3,99% do 20 550 USD z 19 761 USD w I kw. 2024. Koszty te obejmują kwotę 800 tys. USD na poczet odpraw dla zwalnianych pracowników.
- W I kw. 2025 koszty ogólnego zarządu obniżone, na poziomie 14 643 wobec USD 14 885 USD w I kw. 2024.
- W I kw. 2025 EBITDA była dodatnia i wyniosła 18 440 USD w porównaniu do 26 566 USD w I kw. 2024.
- W związku ze spadkiem zysku brutto ze sprzedaży, wysokimi kosztami finansowymi i wyższą efektywną stawką podatku dochodowego Grupa zakończyła I kwartał 2025 r. osiągając zysk netto po opodatkowaniu w wysokości 7 315 USD w porównaniu do 14 003 USD w I kwartale 2024 r.

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na regiony za okres trzech miesięcy zakończony 31 marca 2025 i 2024 roku (w tys. USD):

Region	I kw. 2025	I kw. 2024	Zmiana %
Wspólnota Niepodległych Państw	222 940	329 867	-32,4%
Europa Środkowo-Wschodnia	221 861	187 176	18,5%
Bliski Wschód i Afryka	187 923	121 358	54,9%
Europa Zachodnia	90 745	68 211	33,0%
Pozostałe	12 894	6 600	95,3%
Ogółem	736 363	713 213	3,2%

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 miesięcy zakończonych 31 marca 2024 i 2023 roku, zostały przeliczone na Euro i PLN zgodnie z kursami walut publikowanymi przez Narodowy Bank Polski:

	Na 31 marca 2025 roku	Średni kurs z trzech miesięcy do 31 marca 2025 roku	Na 31 marca 2024 roku	Średni kurs z trzech miesięcy do 31 marca 2024 roku
USD/PLN	3,8643	3,9737	3,9886	3,9941
EUR/PLN	4,1839	4,1848	4,3009	4,3211

Elementy sprawozdania z sytuacji finansowej zostały przeliczone używając kursów walut na datę bilansową, a elementy rachunku zysków i strat i sprawozdania z przepływów pieniężnych zostały przeliczone używając średniej arytmetycznej za okres.

(w tys. USD)	Okres od 1 stycznia do 31 marca 2025			Okres od 1 stycznia do 31 marca 2024		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Przychody	736.363	2.941.132	680.644	713.213	2.848.668	659.246
Koszt własny sprzedaży	(684.803)	(2.735.194)	(632.986)	(654.131)	(2.599.342)	(621.139)
Zysk brutto	51.560	205.938	47.659	59.082	234.776	56.102
<i>Marża zysku brutto</i>	<i>7,00%</i>			<i>8,28%</i>		
Koszty sprzedaży	(20.550)	(82.079)	(18.995)	(19.761)	(78.525)	(18.764)
Koszty ogólnego zarządu	(14.643)	(58.486)	(13.535)	(14.885)	(59.149)	(14.134)
Zysk z działalności operacyjnej	16.367	65.372	15.129	24.436	97.102	23.204
Koszty finansowe	(7.840)	(31.314)	(7.247)	(8.389)	(33.336)	(7.966)
Przychody finansowe	519	2.073	480	883	3.509	838
Zrealizowana strata kursowa dotycząca zlikwidowanych operacji zagranicznych	(5)	(20)	(5)	(10)	(40)	(9)
Pozostałe zyski i straty	249	995	230	186	739	177
Udział w zyskach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	(121)	(483)	(112)	(115)	(457)	(109)
Zysk przed opodatkowaniem	9.169	36.622	8.475	16.991	67.518	16.134
Podatek dochodowy	(1.854)	(7.405)	(1.714)	(2.988)	(11.874)	(2.837)
Zysk po opodatkowaniu	7.315	29.217	6.761	14.003	55.644	13.297
Przypisany:						
Udziałowcom mniejszościowym	(69)	(276)	(64)	(70)	(278)	(66)
Akcjonariuszom spółki dominującej	7.384	29.493	6.825	14.073	55.922	13.363
Sposób obliczenia EBIT i EBITDA	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Zysk przed opodatkowaniem	9.169	36.622	8.475	16.991	67.518	16.134
Koszty finansowe/netto	(7.321)	(29.241)	(6.767)	(7.516)	(29.867)	(7.137)
Pozostałe zyski i straty	249	995	230	186	739	177
Udział w zyskach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	(121)	(483)	(112)	(115)	(457)	(109)
EBIT za okres	16.367	65.372	15.129	24.436	97.102	23.204
Amortyzacja	(1.961)	(7.832)	(1.813)	(2.024)	(8.043)	(1.922)
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	(112)	(447)	(104)	(106)	(421)	(101)
EBITDA za okres	18.440	73.652	17.045	26.566	29.469	7.042
	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)
Podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	13,30	53,12	12,29	25,36	100,77	24,08

	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(58.696)	(234.440)	(54.255)	(41.515)	(164.970)	(39.421)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(5.036)	(20.114)	(4.655)	(3.503)	(13.920)	(3.326)
(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(14.077)	(56.225)	(13.012)	12.676	50.371	12.037
Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(77.808)	(310.776)	(71.920)	(32.342)	(128.518)	(30.711)
Środki pieniężne na początek okresu	105.400	420.982	97.425	108.308	430.379	102.843
Środki pieniężne na koniec okresu	27.592	110.206	25.504	75.964	301.861	72.133

	Stan na 31 marca 2025			Stan na 31 grudnia 2024		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Aktywa obrotowe	992.623	4.070.945	952.714	1.112.656	4.563.225	1.067.921
Aktywa trwałe	91.505	375.280	87.826	88.155	361.541	84.611
Aktywa ogółem	1.084.128	4.446.226	1.040.540	1.200.811	4.924.766	1.152.531
Zobowiązania	775.288	3.179.611	744.117	902.496	3.701.317	866.210
Kapitały własne	308.840	1.266.615	296.423	298.315	1.223.449	286.321

4. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY ASBIS

Poniższa tabela przedstawia strukturę korporacyjną według stanu na 31 marca 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 sp.l sr.o (Bratysława, Słowacja)	Pełna (100%)
ASBC F.P.U.E. (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100%)
E.M. Euro-Mall Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
Asbis Morocco Sarl (Casablanca, Maroko)	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 Close Joint-Stock Company (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100%)
ASBIS Kazakhstan LLP (Ałmaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
Euro-Mall SRO (Bratysława, Słowacja)	Pełna (100%)
Asbis China Corp. (poprzednio Prestigio China Corp.) (Shenzhen, Chiny)	Pełna (100%)
EUROMALL BULGARIA EOOD (Sofia, Bułgaria)	Pełna (100%)
E-Vision Production Unitary Enterprise (Mińsk, Białoruś)	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 (Ałmaty, 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 (Ałmaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
ASBIS IT Solutions Hungary Kft. (Budapeszt, Węgry)	Pełna (100%)
Breezy LLC (Minsk, Belarus)	Pełna (100%)

Spółka	Metoda konsolidacji
MakSolutions LLC (Mińsk, Białoruś)	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 (91,15%)
ASBC LLC (Jerewan, Armenia)	Pełna (100%)
Breezy Georgia LLC (Tbilisi, Gruzja)	Pełna (100%)
ASBC Entity OOO (Taszkient, Uzbekistan)	Pełna (100%)
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%)
Prestigio Plaza Kft (Budapeszt, Węgry)	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 (Tbilisi, 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)	Full (100%)
ASBC ITALIA S.R.L. (Rome, Italy)	Full (100%)
ASBC INC. (Delaware, U.S.A.)	Full (100%)
E-VISION UKRAINE LLC (Kiev, Ukraine)	Full (100%)

5. ZMIANY W STRUKTURZE SPÓŁKI I GRUPY

W okresie trzech miesięcy zakończonym 31 marca 2025 r. miała miejsce następująca zmiana w strukturze organizacyjnej Grupy:

- W dniu 28 marca 2025 r. ASBISC Enterprises Plc zlikwidowało spółkę SIA Joule Production (Ryga, Łotwa).

6. STANOWISKO WOBEC RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI SPÓŁKI I PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI

W okresie trzech miesięcy zakończonych 31 marca 2025 r. Spółka nie opublikowała prognozy finansowej na rok 2025.

7. INFORMACJE O WYPŁACIE DYWIDENDY

W okresie trzech miesięcy zakończonym 31 marca 2025 r. Spółka nie wypłacała żadnej dywidendy.

W dniu 7 maja 2025 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, zgodnie z rekomendacją Rady Dyrektorów Spółki, podjęło uchwałę o wypłacie dywidendy z zysków Spółki za 2024 r. w wysokości 0,30 USD na akcję. Dzień ustalenia prawa do dywidendy ustalono na 19 maja 2025 r., a dzień wypłaty dywidendy na 29 maja 2025 r.

W związku z tym, całkowita kwota dywidend z zysków Spółki za 2024 r. (w tym dywidenda zaliczkowa wypłacona w grudniu 2024 r.) 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

ZMIANY W LICZBIE AKCJI POSIADANYCH PRZEZ GŁÓWNYCH AKCJONARIUSZY.

W dniu 14 kwietnia 2025 r. Spółka otrzymała zawiadomienie od Fundacji Zbigniewa Juroszka Fundacji Rodzinnej informujące o przekroczeniu przez Fundację 5% ogólnej liczby głosów w ASBISc Enterprises Plc, w wyniku nabycia w dniu 9 kwietnia 2025 roku, 40 000 akcji Spółki.

Poza wyżej wymienioną zmianą, w okresie od 28 marca 2025 r. (data raportu rocznego za 2024 r.) do daty niniejszego raportu nie nastąpiły żadne inne zmiany w liczbie akcji posiadanych przez głównych akcjonariuszy.

9. ZMIANY W ILOŚCI AKCJI POSIADANYCH PRZEZ CZŁONKÓW RADY DYREKTORÓW

W okresie pomiędzy 28 marca 2025 (datą raportu rocznego za 2024 rok) a datą niniejszego raportu miała miejsce następująca zmiana w ilości akcji posiadanych przez członków Rady Dyrektorów:

Imię i nazwisko	Liczba akcji nabytych	Liczba akcji zbytych
Hanna Kaplan	-	20 500

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%

Imię i nazwisko	Liczba akcji	% kapitału zakładowego
Constantinos Petrides	0	0%
OGÓŁEM	21 187 988	38,18%

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

Członkowie Rady Dyrektorów nie posiadają uprawnień do akcji Spółki.

10. ZMIANY W SKŁADZIE ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH

W okresie trzech miesięcy zakończonym 31 marca 2025 r., nie wystąpiły żadne zmiany w składzie Rady Dyrektorów Spółki.

Po zakończeniu okresu 31 marca 2025 r. Pan Siarhei Kostevitch, Pan Constantinos Tziamalis oraz Pani Julia Prihodko (dyrektorzy wykonawczy) zostali ponownie wybrani podczas Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy spółki, które odbyło się w dniu 7 maja 2025 r.

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 trzech miesięcy zakończonym 31 marca 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 31 marca 2025 r. w celu wsparcia lokalnego finansowania jej spółek zależnych, wyniosła 305 604 USD. Łączna wartość uzyskanych przez Grupę gwarancji bankowych i akredytyw (głównie dla dostawców Grupy) według stanu na dzień 31 marca 2025 roku wyniosła 48 879 USD – 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 miesięcy zakończonym 31 marca 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 nieco się poprawi w przyszłości, ale nie jesteśmy w stanie sobie z tym poradzić. W pierwszym kwartale 2025 r. miało to bardzo negatywny bezpośredni wpływ na naszą marżę brutto, która z kolei uległa znacznemu zmniejszeniu, biorąc pod uwagę starania Spółki zmierzające do zniwelowania różnic cenowych między nami a nielegalnymi handlarzami.

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 czwartym kwartale 2024 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, 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 ucierpiało. Dlatego uważa obserwacja otoczenia walutowego pozostałym ważnym 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

Oprócz tego nielegalna konkurencja stała się dużym obciążeniem dla Grupy, szczególnie w krajach o bardzo słabych ramach regulacyjnych.

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 wyrzucić istotny, niekorzystny wpływ na osiągnięte 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, osiągnięte 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 spadek marż brutto na sprzedaży w przyszłości. Ostatnie marże zysku brutto wykazały silny spadek, w wyniku rosnącej konkurencji ze strony szarej strefy w Kazachstanie i niższych cen od naszego głównego dostawcy. 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 odsprzedaż 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 pierwszym kwartale 2025 r. udało nam się obniżyć średni ważony koszt długu z 9,9% w 2024 r. do 8,5%, 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.

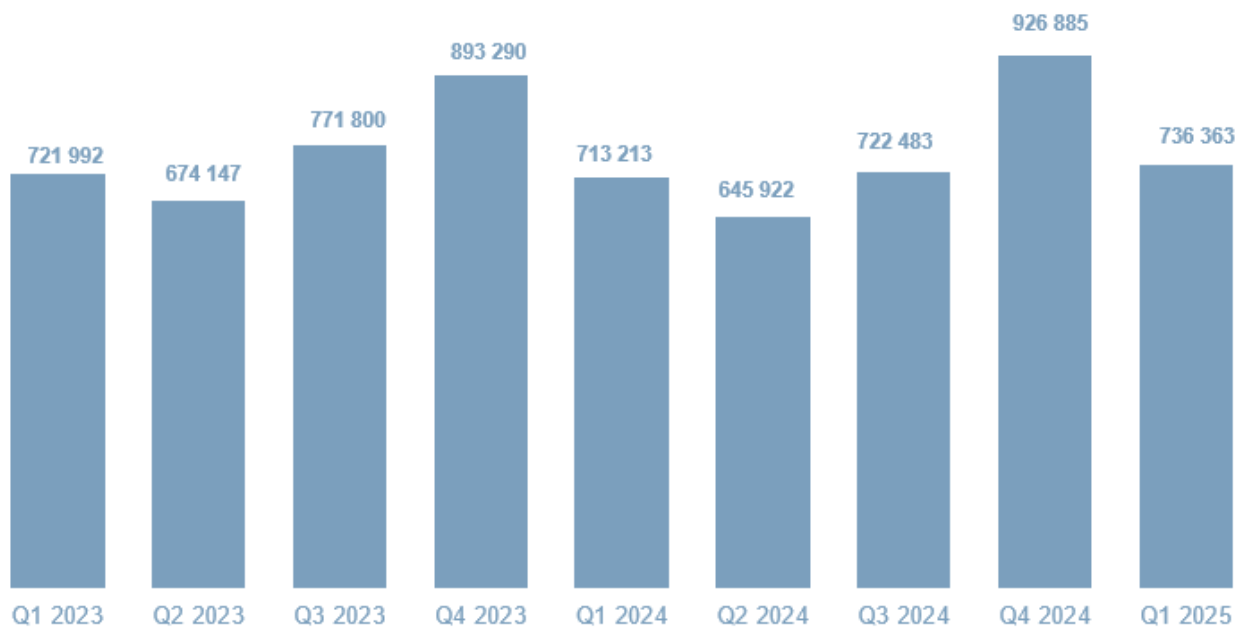
WYNIKI DZIAŁALNOŚCI

OKRES TRZECH MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 31 MARCA 2025 W PORÓWNANIU DO OKRESU TRZECH MIESIĘCY ZAKOŃCZONEGO 31 MARCA 2024

Przychody:

W I kw. 2025 roku przychody wzrosły o 3,3% do 736 363 USD z 713 213 USD w I kw. 2024 roku.

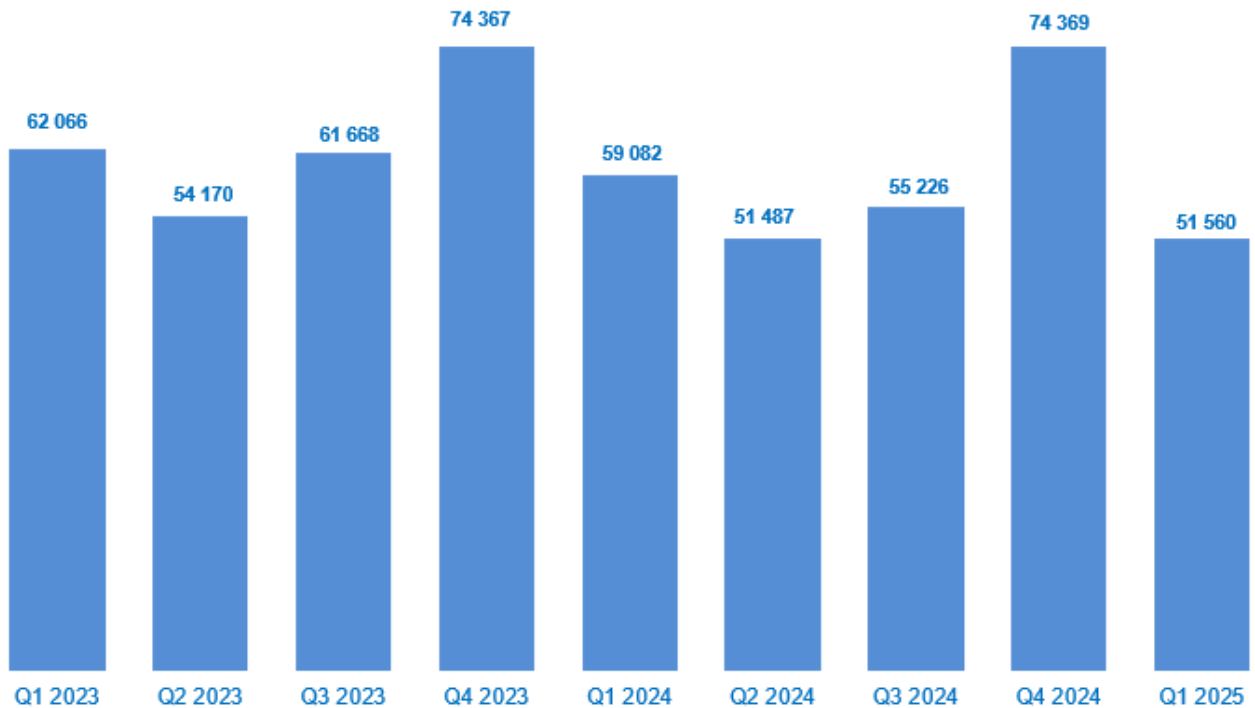
Sezonowość i cykl wzrostu przychodów ASBIS
pomiędzy I kw. 2023 r. a I kw. 2025 r.
(w tys. USD)



Zysk brutto:

W I kw. 2025 roku zysk brutto spadł o 12,7%, do 51 560 USD wobec 59 082 USD w I kw. 2024 roku.

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

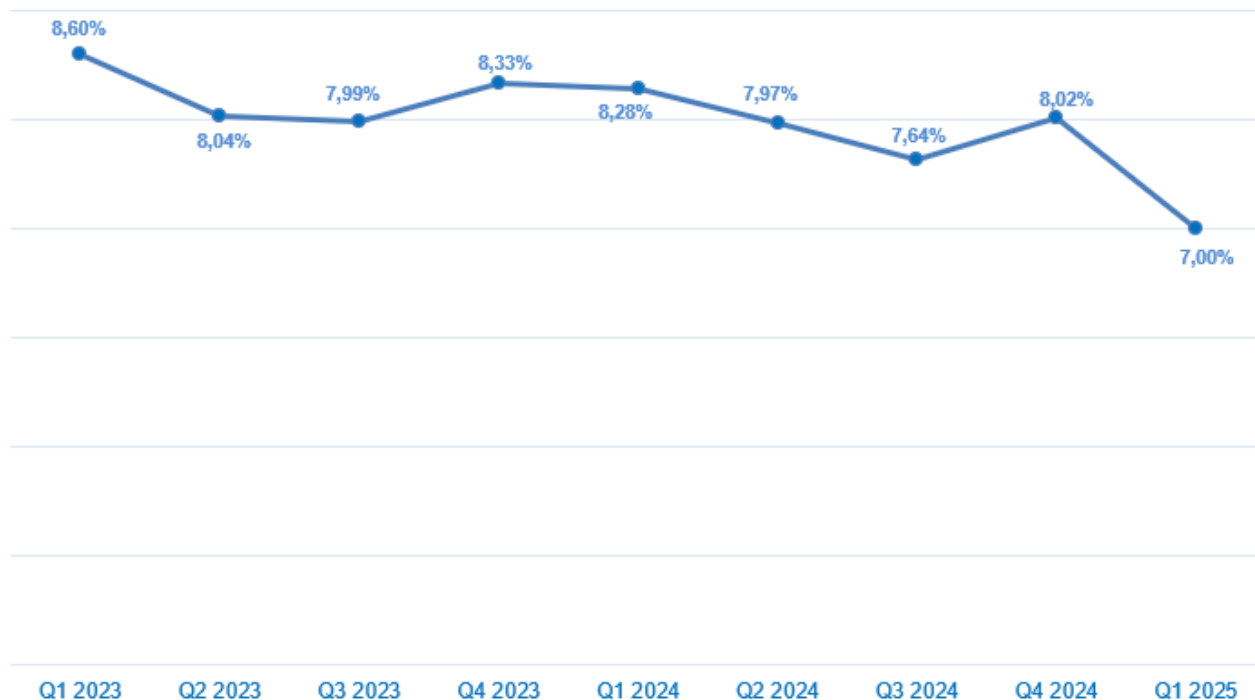


Marża zysku brutto

W I kw. 2025 roku marża zysku brutto spadła do 7,00% w porównaniu do 8,28% w I kw. 2024 roku.

Silny spadek marży zysku brutto w Q1 2025, głównie z powodu nasilenia szarej strefy (szczególnie w Kazachstanie), niższych cen od naszego głównego dostawcy i zwiększonej sprzedaży projektów biznesowych z niższą marżą. Oczekujemy poprawy marży zysku brutto w kolejnych kwartałach w 2025 r.

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



Koszty sprzedaży

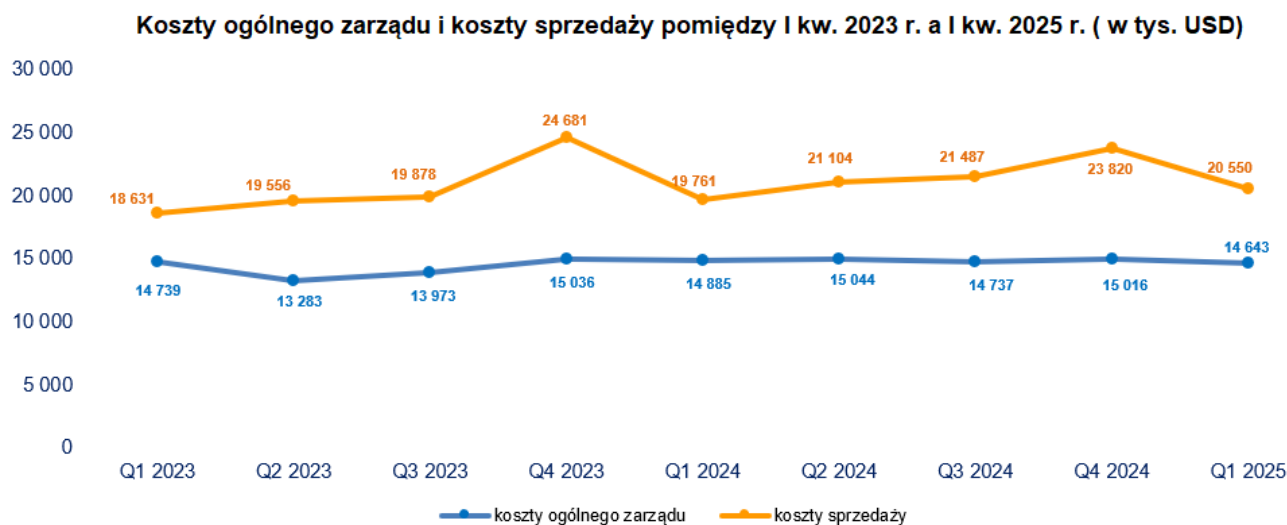
Składają się głównie z wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników sprzedaży (departamenty sprzedaży, marketingu i logistyki), kosztów marketingowych i reklamowych, prowizji i kosztów podróży służbowych. Koszty sprzedaży zwykle rosną wraz (ale nie liniowo) z rosnącą sprzedażą i – przede wszystkim - zyskiem brutto. W I kw. 2025 r. kontynuowaliśmy proces optymalizacji HR, który rozpoczął się w II kw. 2024 r., w działach, które nie przyniosły oczekiwanych zysków. W I kw. 2025 r. łączna wysokość wynagrodzeń została obniżona o 5% w stosunku do Q1 2024.

W I kw. 2025 roku koszty sprzedaży wzrosły o 4,0% do 20 550 USD z 19 761 USD w I kw. 2024 roku. Koszty te obejmują odszkodowania za zwolnienie w kwocie 800 tys. USD.

Koszty ogólnego zarządu

Składają się głównie z kosztów płac i wynagrodzeń pracowników administracji.

W I kw. 2025 roku koszty ogólnego zarządu spadły o 2% do 14 643 USD wobec 14 885 USD w I kw. 2024 roku.



EBITDA:

W I kw. 2025 roku EBITDA była dodatnia i wyniosła 18 440 USD w porównaniu do 26 566 USD w I kw. 2024 roku.

Zysk netto:

W wyniku niższego zysku brutto, nadal wysokich kosztów finansowych i wyższej efektywnej stawki podatkowej Grupa zakończyła I kw. 2025 r. zyskiem netto po opodatkowaniu wynoszącym 7 315 USD w porównaniu do 14 003 USD w I kw. 2024 r.

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 pierwszym kwartale 2025 r.

W I kw. 2025 r. przychody uzyskane w regionie WNP spadły o 32,4% w porównaniu z analogicznym okresem 2024 r., podczas gdy sprzedaż w Europie Środkowo-Wschodniej i innych głównych regionach znacznie wzrosła. Głównym powodem niższej sprzedaży w regionie WNP są niezwykle trudne warunki rynkowe na naszym wiodącym rynku w Kazachstanie (szary rynek i nowe prawo konsumenckie), a także trwająca wojna na Ukrainie, która również negatywnie wpłynęła na naszą zdolność do realizacji naszej strategii i osiągania lepszych wyników. W wyniku powyższych faktów, udział niektórych regionów – jak region WNP – w całkowitych przychodach Spółki za I kwartał 2025 r. uległ zmianie w porównaniu do analogicznego okresu 2024 r. Udział regionu WNP znacznie spadł w I kwartale 2025 r. do 30,28% (z 46,25% w I kwartale 2024 r.). Jednocześnie udział pozostałych głównych regionów wzrósł w I kwartale 2025 r.

Udział regionu Europy Środkowo-Wschodniej wzrósł w I kwartale 2025 r. do 30,13% (z 26,24% w I kwartale 2024 r.). Udział regionu Bliskiego Wschodu i Afryki wzrósł w I kwartale 2025 r. do 25,52% (z 17,02% w I kwartale 2024 r.). Udział regionu Europy Zachodniej również wzrósł do 12,32% (z 9,56% w I kwartale 2024 r.).

Analiza według krajów potwierdza doskonale wskaźniki wzrostu, jakie Grupa była w stanie osiągnąć na wielu głównych rynkach naszej działalności. Jednym z nich są Zjednoczone Emiraty Arabskie, które stały się naszym największym rynkiem, z przychodami na poziomie 123 mln USD w I kw. 2025 r., co stanowi wzrost o 42,8%.

W Kazachstanie - naszym drugim największym rynku, sprzedaż spadła o 45,6% w I kw. 2025 r. w porównaniu z analogicznym okresem 2024 r. Było to spowodowane intensyfikacją szarej strefy. Jesteśmy przekonani, że sytuacja ustabilizuje się w 2025 r. po wprowadzeniu przez władze Kazachstanu nowych przepisów odnośnie rejestracji numerów IMEI.

Ukraina, trzeci co do wielkości rynek naszej działalności, odnotowała spadek o 17,4% w I kw. 2025 r. w porównaniu z I kw. 2024 r.

Republika Południowej Afryki pokazała wyjątkowy wzrost w I kw. 2025 r. (+269,3%) w porównaniu z I kw. 2024 r., w rezultacie m.in. realizacji umowy dystrybucyjnej z Apple.

Polska po raz kolejny zanotowała kolejny silny wzrost w I kw. 2025 r. (+41,9%) w porównaniu z analogicznym okresem 2024 r. Najlepiej sprzedającymi się kategoriami produktów w Polsce były procesory, dyski SSD i HDD.

Poniższe tabele przedstawiają geograficzną strukturę sprzedaży w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 marca 2025 roku.

	I kw. 2025		I kw. 2024	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Wspólnota Niepodległych Państw ("WNP")	222 940	30,28%	329 867	46,25%
Europa Środkowo-Wschodnia	221 861	30,13%	187 176	26,24%
Bliski Wschód i Afryka	187 923	25,52%	121 358	17,02%
Europa Zachodnia	90 745	12,32%	68 211	9,56%
Pozostałe	12 894	1,75%	6 600	0,93%
Ogółem	736 363	100%	713 213	100%

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

I kw. 2025			I kw. 2024	
Kraj	Sprzedaż		Kraj	Sprzedaż
1. Zjednoczone Emiraty Arabskie	123 387		Kazachstan	164 423
2. Kazachstan	89 369		Zjednoczone Emiraty Arabskie	86 388
3. Ukraina	66 620		Ukraina	80 638
4. Słowacja	60 264		Słowacja	48 408
5. Niemcy	45 301		Azerbejdżan	32 321
6. Polska	40 479		Polska	28 525
7. Czechy	26 923		Czechy	27 851
8. Azerbejdżan	26 783		Niemcy	27 717
9. RPA	25 740		Gruzja	23 674
10. Rumunia	22 054		Holandia	22 320
OGÓŁEM	736 363		OGÓŁEM	713 213

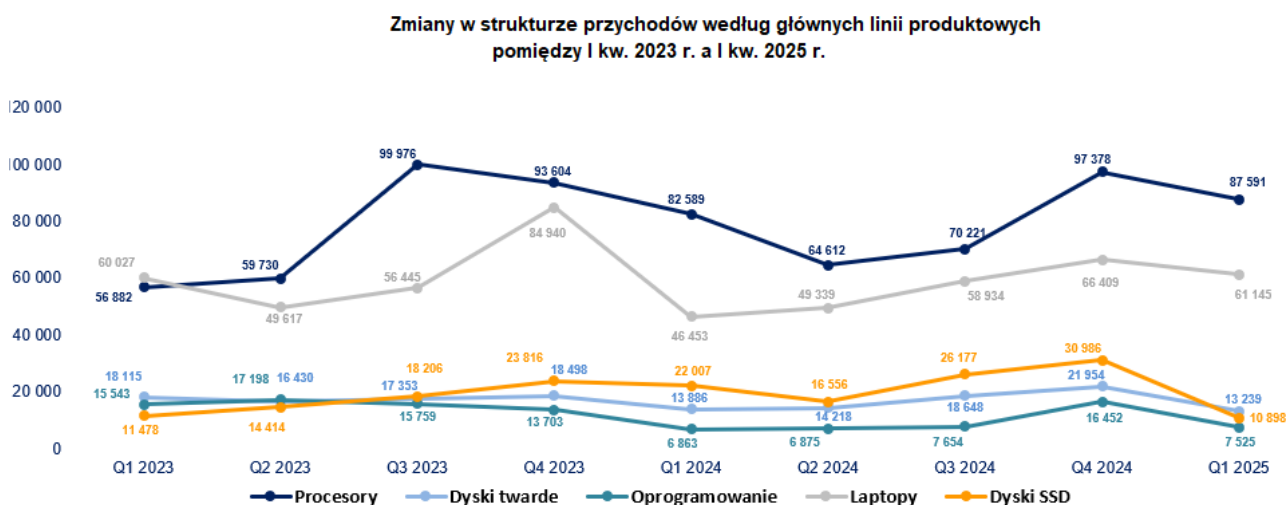
SPRZEDAŻ WEDŁUG LINII PRODUKTOWYCH

W pierwszym kwartale 2025 r. Grupa kontynuowała realizację swojej strategii zorientowanej na rentowność, która obejmuje wprowadzanie rozwiązań IT o wyższej marży do swojego portfolio produktów i usług. Do naszego szerokiego portfolio dostawców, w tym Apple, AMD Intel, Micron, Logitech, Dell, Lenovo, Seagate, HP, Microsoft, IBM, Bang&Olufsen i ASUS, dodaliśmy ostatnio iLera, lidera w segmencie ochrony premium dla urządzeń Apple i Arctic Wolf, wiodącego dostawcę rozwiązań z zakresu cyber bezpieczeństwa.

Mając ponad 110 000 produktów w naszym portfolio, sprzedaż w około 60 krajach i spółki zależne w 34 krajach, uważamy, że jesteśmy silnym partnerem dla wiodących międzynarodowych dostawców komponentów IT.

W pierwszym kwartale 2025 r. Breezy, spółka zależna ASBIS i wiodący gracz w dziedzinie zrównoważonych rozwiązań elektronicznych, nadal dynamicznie rozwijała swoją działalność, wchodząc na nowe regiony i rozwijając nowe modele biznesowe. W kwietniu 2025 r. Breezy weszło na rynek Republiki Południowej Afryki w modelu franczyzowym. Ten kamień milowy w działalności Breezy stał się możliwy dzięki trójstronnemu partnerstwu między Spółką ASBC (dostawcą rozwiązań informatycznych opartych na produktach Apple i innych wiodących markach dla firm), ASBIS South Africa i Breezy.

Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży według linii produktowych:

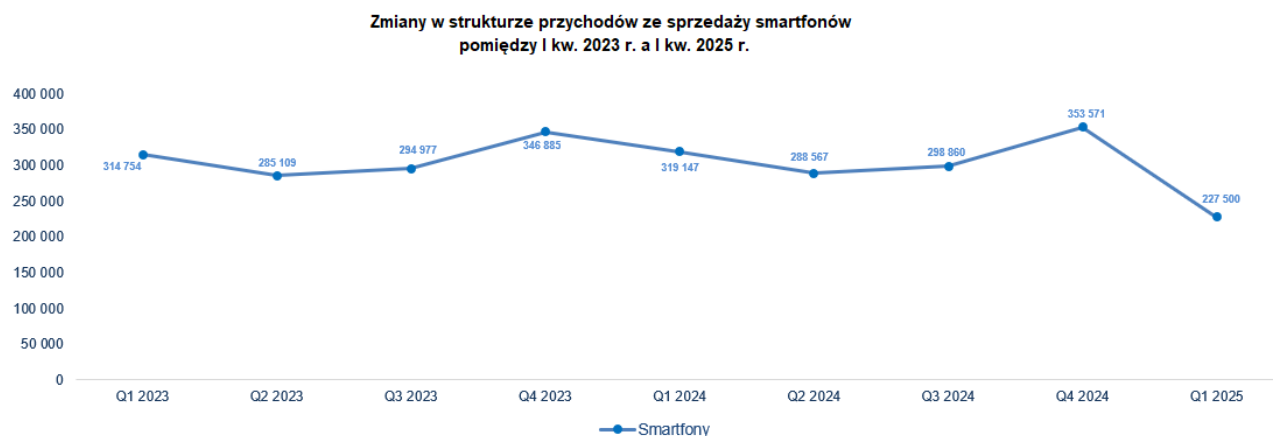


W pierwszym kwartale 2025 r. głównym driverem sprzedaży były smartfony, serwery oraz procesory.

Przychody z serwerów gwałtownie wzrosły o 216,4% w pierwszym kwartale 2025 r. Sprzedaż procesorów wzrosła w pierwszym kwartale 2025 r. o 7,6%. Biznes laptopów wzrósł w pierwszym kwartale 2025 r. o 31,6% w ujęciu rok do roku. Sprzedaż dysków HDD wzrosła o 27,7% w pierwszym kwartale 2025 r., podczas gdy sprzedaż dysków SSD spadła w pierwszym kwartale 2025 r. o 30,1%. Przychody z oprogramowania wzrosły w pierwszym kwartale 2025 r. o 9,6% w ujęciu rok do roku.

W liniach produktów „Inne” Spółka zauważyła pozytywny trend w pierwszym kwartale 2025 r. w zakresie kart graficznych i GPU (+67,2%) oraz produktów sieciowych (+49,4%) w ujęciu rok do roku.

Poniższy wykres przedstawia trend w sprzedaży smartfonów:



W pierwszym kwartale 2025 r. sprzedaż smartfonów, które odpowiadają za większość naszych przychodów, spadła o 28,7% w porównaniu do analogicznego okresu 2024 r. Było to spowodowane głównie wysoką bazą w pierwszym kwartale 2024 r., rosnącą konkurencją ze strony szarej strefy w Kazachstanie i zaostrzeniem działań wojennych na Ukrainie, gdzie odnotowaliśmy niższy niż oczekiwano popyt.

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

	I kw. 2025		I kw. 2024	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Smartfony	227 500	30,90%	319 147	44,75%
Serwery	122 530	16,64%	38 723	5,43%
Procesory (CPUs)	87 591	11,90%	81 384	11,41%
Laptopy	61 145	8,30%	46 453	6,51%
Urządzenia peryferyjne	31 948	4,34%	31 172	4,37%
Urządzenia audio	22 726	3,09%	22 878	3,21%
Produkty sieciowe	21 187	2,88%	14 184	1,99%
Multimedia	18 940	2,57%	17 510	2,46%
Monitory	18 066	2,45%	16 203	2,27%
Komputery stacjonarne	18 010	2,45%	14 390	2,02%
Dyski twarde (HDDs)	13 239	1,80%	10 371	1,45%
Tablety	13 231	1,80%	10 962	1,54%
Akcesoria	12 577	1,71%	13 940	1,95%
Karty video i GPUs	10 945	1,49%	6 546	0,92%
Dyski twarde (SSDs)	10 898	1,48%	15 583	2,18%
Urządzenia smart	10 162	1,38%	14 811	2,08%
Oprogramowanie	7 525	1,02%	6 863	0,96%
Materiały eksploatacyjne	5 265	0,72%	5 254	0,74%
Pozostałe	22 877	3,11%	26 840	3,76%
OGÓŁEM	736 363	100%	713 213	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 I kw. 2025 r. wpłynęło zwiększone wykorzystanie kapitału obrotowego. Oczekujemy, że przepływy pieniężne z działalności operacyjnej za cały rok będą dodatnie.

Poniższa tabela prezentuje podsumowanie przepływów pieniężnych za trzy miesiące zakończone 31 marca 2025 i 2024 roku:

Trzy miesiące zakończone 31 marca (USD)	2025	2024
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(58 696)	(41 515)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(5 036)	(3 503)
(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(14 077)	12 676
Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(77 806)	(32 342)

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosły 58 696 USD za trzy miesiące 2025 r., w porównaniu do wydatków w wysokości 41 515 USD w analogicznym okresie 2024 r.

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej wyniosły 5 036 USD za trzy miesiące 2025 r., w porównaniu do wydatków w wysokości 3 503 USD w analogicznym okresie 2024 r.

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej wyniosły 14 077 USD za trzy miesiące 2025 r., w porównaniu do wpływów w wysokości 12 676 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 trzy miesiące 2025 r. zmniejszył się do 77 806 USD w porównaniu do zmniejszenia w wysokości 32 342 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 Grupa, tradycyjnie pokazały wrażliwość na otoczenie polityczne i ekonomiczne. Słabe gospodarki w regionie krajów WNP oraz napędzane polityką wydarzenia na wszystkich rynkach są uważane przez kierownictwo za kluczowy czynnik zewnętrzny, który może negatywnie wpłynąć na nasze wyniki w bliskiej perspektywie.

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. Nowe przepisy dotyczące kredytów konsumenckich w Kazachstanie również negatywnie wpływają na biznes w tym kraju.

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 wykorzystywać 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 ZWIĘKSZANIA 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. Odkąd kraje regionu WNP oraz Europy Środkowo-Wschodniej mają największy udział w przychodach Spółki, bardzo ważne jest, aby dostosować się do wszelkich zmian rynkowych, które mogą wystąpić w tych regionach. Jest to szczególnie ważne w obliczu wojny na Ukrainie, która dotyka również sąsiednie kraje i napięcia obserwowane w regionie Bliskiego Wschodu negatywnie wpływające na ogólne nastroje konsumentów.

Dlatego nasza decyzja o większych inwestycjach w krajach Afryki, Kaukazu i Europy Zachodniej okazała się słuszną. Rozszerzamy również nasze portfolio produktów, wprowadzając nowe produkty pod naszymi własnymi markami i współpracując z różnymi innymi dostawcami w celu zwiększenia naszych przychodów

Pomimo wszystkich działań podjętych przez Spółkę, możliwość spadku popytu i sprzedaży w danym kraju lub regionie pozostaje dość wysoka. 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 ciągle ulepszanie portfolio produktów, jak i bliskie relacje z klientami w celu uzyskania większego udziału w rynku od słabszych konkurentów.

ZDOLNOŚĆ GRUPY DO ZWIĘKSZENIA MARŻ ZYSKU BRUTTO

Zdolność Grupy do zwiększenia marży zysku brutto ma bardzo duże znaczenie. Spadek odnotowany w I kw. 2025 r. w porównaniu z analogicznym okresem 2024 r. był wynikiem presji na marże ze strony naszych głównych dostawców i rosnącej konkurencji ze strony szarej strefy w Kazachstanie. 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 I połowie 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 sprzedaży i ogólnego zarządu nieznacznie wzrosły w I kw. 2025 r. o 1,6% w porównaniu z analogicznym okresem 2024 r. w wyniku procesu optymalizacji HR, zainicjowanego w II kw. 2024 r., w działach, które nie przyniosły oczekiwanych zysków. Spodziewamy się większych, pozytywnych efektów na wynik finansowy w drugim kwartale 2025 r.

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 ciągle 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 31 MARCA 2025 ROKU, A PRZED DATĄ PUBLIKACJI NINIEJSZEGO RAPORTU

Zgodnie z naszą najlepszą wiedzą, w okresie pomiędzy 31 marca 2025 roku a datą niniejszego raportu 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 07 maja 2025



ASBIS[®]
SUCCESS THROUGH FOCUS