

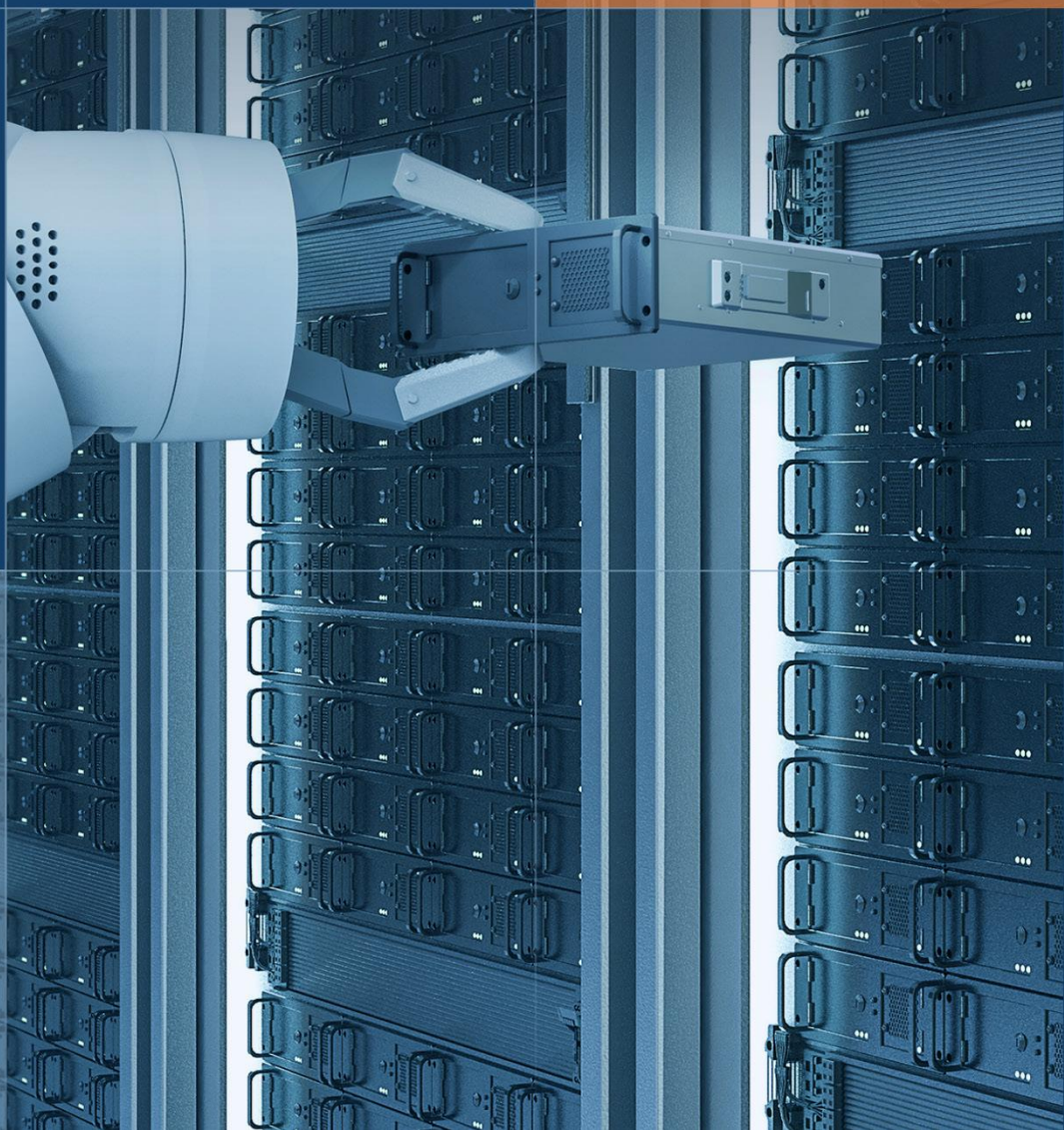
ASBIS[®]

SUCCESS THROUGH FOCUS

RAPORT OKRESOWY

ZA OKRES DWUNASTU MIESIĘCY
ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2024 R.

Limassol, 26 lutego 2025 r.



SPIS TREŚCI

SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY	3
CZEŚĆ I SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY	4
1. WPROWADZENIE.....	4
2. PODSUMOWANIE WYNIKÓW DZIAŁALNOŚCI W OKRESACH TRZECH I DWUNASTU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 31 GRUDNIA 2024.....	4
3. WYBRANE DANE FINANSOWE	8
4. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY ASBIS.....	10
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	12
9. ZMIANY W ILOŚCI AKCJI POSIADANYCH PRZEZ CZŁONKÓW RADY DYREKTORÓW	12
10. ZMIANY W SKŁADZIE ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH	13
11. INFORMACJE O ISTOTNYCH POSTĘPOWANIACH ADMINISTRACYJNYCH LUB SĄDOWYCH DOTYCZĄCYCH SPÓŁKI	13
12. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI.....	13
13. INFORMACJE O GWARANCJACH UDZIELONYCH PODMIOTOM TRZECIM	13
14. INFORMACJA O ZMIANACH ZOBOWIĄZAŃ WARUNKOWYCH LUB AKTYWÓW WARUNKOWYCH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO ZAKOŃCZENIU OSTATNIEGO ROKU OBROTOWEGO	13
15. POZOSTAŁE INFORMACJE ISTOTNE DLA OCENY SYTUACJI KADROWEJ, GOSPODARCZEJ I FINANSOWEJ SPÓŁKI, A TAKŻE JEJ WYNIKÓW FINANSOWYCH	14
16. INFORMACJA O ISTOTNYCH WYDARZENIACH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO OKRESIE ZAKOŃCZONYM 31 GRUDNIA 2024 ROKU, A PRZED DATĄ PUBLIKACJI NINIEJSZEGO RAPORTU	27

SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY

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

PREZENTACJA DANYCH FINANSOWYCH I POZOSTAŁYCH DANYCH

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

DANE FINANSOWE I OPERACYJNE

Niniejszy raport półroczny zawiera sprawozdanie finansowe Grupy i inne dane finansowe w odniesieniu do Grupy. W szczególności niniejszy raport półroczny zawiera śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2024 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, 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 OKRESACH TRZECH I DWUNASTU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 31 GRUDNIA 2024

Zakończyliśmy IV kwartał 2024 r., kwartał pełen wyzwań na wielu naszych rynkach, szczególnie w Kazachstanie i na Ukrainie. W listopadzie 2024 r. osiągnęliśmy rekordową sprzedaż. W grudniu 2024 r. udało nam się osiągnąć dwucyfrowy wzrost przychodów. Jednocześnie grudzień 2024 r. okazał się rekordowym miesiącem w historii Spółki pod względem rentowności.

Niewątpliwie IV kwartał 2024 r. jest ogromnym sukcesem dla Grupy ASBIS i pokazuje, że Spółka jest silna, niezawodna i elastyczna, aby skutecznie dostosować się do nowych warunków rynkowych.

Analizując wyniki IV kwartału 2024 r., przychody wyniosły 926,9 mln USD (wzrost o 3,8% w porównaniu z IV kwartałem 2023 r.). Marża zysku brutto spadła do 8,02% z 8,33% w IV kw. 2023 r. Zysk operacyjny (EBIT) wzrósł o 2,5% i osiągnął 35,5 mln USD w porównaniu do 34,7 mln USD w IV kw. 2023 r. Zysk netto wyniósł 24,6 mln USD w porównaniu do 2,1 mln USD w IV kw. 2023 r.

W okresie 12 miesięcy 2024 r. ASBIS wygenerował przychody w wysokości 3.008,5 mln USD (spadek o 1,7% w porównaniu do 12 miesięcy 2023 r.) i osiągnął zysk netto po opodatkowaniu w wysokości 54,2 mln USD w porównaniu do 53,0 mln USD w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Wzrost sprzedaży netto w ujęciu kwartał do kwartału wynikał głównie z silnego wzrostu we wszystkich regionach naszej działalności, z wyjątkiem regionu Wspólnoty Niepodległych Państw. Regiony Wspólnoty Niepodległych Państw oraz Europy Środkowo-Wschodniej zachowały największy udział w przychodach Grupy.

Jeśli chodzi o produkty, w IV kwartale 2024 r. wiele linii produktowych odnotowało znaczący wzrost w ujęciu rok do roku. Liderem sprzedaży Spółki pozostały smartfony, procesory i laptopy.

Analiza według krajów potwierdza doskonałe wskaźniki wzrostu, jakie Grupa była w stanie osiągnąć w większości głównych krajów swojej działalności.

Najważniejsze kraje o największym wzroście sprzedaży w IV kw. 2024 r. to:

- Republika Południowej Afryki – wzrost o 1 989%
- Słowacja – wzrost o 116%
- Armenia – wzrost o 46%
- Niemcy – wzrost o 36%
- Ukraina – wzrost o 11%.

Jeśli chodzi o nasze własne marki, stale je rozwijamy i dążymy do coraz wyższych przychodów i zysków brutto.

AENO wykazało wzrost przychodów zarówno w IV kw. 2024 r., jak i w okresie 12 miesięcy 2024 r. w porównaniu z odpowiednimi okresami 2023 r. W IV kw. 2024 r. AENO rozszerzyło swoje portfolio produktów, wprowadzając na rynek kilka innowacyjnych modeli, w tym odkurzacz SC2, przenośną parownicę do ubrań GS4 i irygator stomatologiczny DI3. W kategorii „beauty” AENO wprowadziło suszarki do włosów HD3 i HD4, a także swoją pierwszą stylizatorkę do włosów HS1. Ponadto AENO wprowadziło na rynek swoje sztandarowe produkty, w tym AENO Gastrolab — rewolucyjne urządzenie do gotowania, które może zastąpić ponad 20 urządzeń kuchennych, oraz odkurzacz TC1, wyposażony we wszechstronny wieloskładnikowy system czyszczący, zaprojektowany do czyszczenia od podłóg na mokro po tradycyjne odkurzanie. Produkty AENO, trafiły niedawno na półki w nowo otwartym sklepie Harvey Norman w Anglii.

Canyon – w czwartym kwartale 2024 r. Canyon osiągnął bardzo dobre wyniki. Przede wszystkim na kluczowych dla marki rynkach takich jak Polska, Ukraina, Cypr i Republika Południowej Afryki, a także w efekcie aktualizacji katalogu produktów. W czwartym kwartale 2024 r. Canyon gruntownie zaktualizował swój katalog w odniesieniu do kilku kluczowych kategorii produktów, w tym foteli do gier, zasilaczy, koncentratorów USB i powerbanków. Dzięki udoskonaleniu swojej oferty produktów i skupieniu się na rozwoju kanałów sprzedaży, Canyon nadal umacnia swoją pozycję i ma solidne podstawy do osiągnięcia znakomitych wyników w 2025 r.

Prestigio solutions – w czwartym kwartale 2024 r. Prestigio kontynuowało stały wzrost, osiągając wzrost przychodów o 74% i wzrost zysku brutto o 59% w porównaniu z analogicznym okresem w 2023 r. Najlepiej rozwijającymi się kategoriami były Multiboards, akcesoria i nowa kategoria tablety PC. W czwartym kwartale Prestigio Solutions wprowadziło na rynek PSTA107 — elegancki, lekki tablet z elegancką metalową obudową, wąskimi ramkami i wydajnym procesorem. Zaprojektowany dla najbardziej wymagających użytkowników, profesjonalistów z branży biznesowej i edukacyjnej. Prestigio Solutions rozszerzyło swoje portfolio o nową kategorię Digital Media Player, zaprojektowaną tak, aby sprostać zróżnicowanym potrzebom firm i instytucji. Prestigio Solutions wprowadziło na rynek nową wersję JoinU, własnego oprogramowania typu „wszystko w jednym” do sal konferencyjnych. Nawiązało również nowe partnerstwo z OneRugged, światowym liderem w dziedzinie wytrzymałych rozwiązań komputerowych z ponad 16-letnim doświadczeniem w branży. Ta współpraca wzmacnia naszą obecność w regionie EMEA i pozwala nam oferować szeroką gamę urządzeń przemysłowych, w tym wytrzymałe komputery przenośne, tablety, notebooki, komputery samochodowe i przemysłowe komputery panelowe, zbudowane tak, aby wytrzymać najtrudniejsze warunki.

Lorgar - w czwartym kwartale 2024 r. działania sprzedażowe koncentrowały się na wyprzedaży starych zapasów w ramach przygotowań do wprowadzenia nowego portfolio w I kw. 2025 r. Europa Środkowa wykazała się najsilniejszymi rezultatami, osiągając znakomite wyniki w Czechach, na Słowacji, w krajach bałtyckich i na Ukrainie. W IV kw. 2024 r. Lorgar nawiązała współpracę z Simagic, wiodącą marką sprzętu do wyścigów symulacyjnych. To partnerstwo otwiera przed Lorgarem drzwi do niszy wyścigów wirtualnych, obejmującej rynki kokpitów i innego specjalistycznego sprzętu. W ramach odnowienia portfolio, platforma Lorgar przeszła kompleksową modernizację. Interfejs i branding przeszły całkowitą przebudowę, a nowa tożsamość wizerunkowa jest teraz spójna, reprezentowana w opakowaniach, witrynie internetowej i oprogramowaniu. Ponadto platforma Lorgar wprowadziła nowe funkcje, w tym zaawansowany moduł marketingowy, który umożliwia użytkownikom uruchamianie dedykowanych kampanii marketingowych bezpośrednio w ekosystemie.

W czwartym kwartale 2024 r. oraz w okresie od 1 stycznia 2025 r. do daty niniejszego raportu Spółka doświadczyła innych ważnych wydarzeń biznesowych:

- ASBIS sformalizował umowę dystrybucyjną z ONERugged, znaną marką w produkcji trwałej technologii, mającą na celu rozszerzenie jej portfolio wytrzymałych gadżetów. To strategiczne partnerstwo pozwala ASBIS dystrybuować kompleksową linię produktów ONERugged w 20 krajach w regionie Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki (EMEA), zwiększając dostępność trwałych rozwiązań technologicznych na tych rynkach.

- ASBIS wprowadził marki AENO i Canyon do międzynarodowego sklepu detalicznego w Wielkiej Brytanii. Dwie własne marki ASBIS wzmocniły swoją pozycję na brytyjskim rynku, prezentując swoje produkty na półkach nowo otwartego sklepu Harvey Norman w Brierley Hill w Anglii.
- ASBIS zawarł umowę dystrybucyjną z EcoFlow, znanym liderem w sektorze przenośnego zasilania i energii odnawialnej. EcoFlow szybko ugruntował swoją pozycję jako znacząca siła w branży, dostarczając szeroką gamę produktów dostosowanych do różnych zastosowań, w tym do użytku domowego, aktywności na świeżym powietrzu, takich jak kemping i wędkarstwo, przebudowy vanów, żeglarstwo i inne. Umowa dystrybucyjna obejmuje 12 krajów w Europie Środkowej i Wschodniej.
- ASBIS Robotic Solutions otworzyło dwa w pełni zautomatyzowane kioski AROS 24/7 ROBO w Zjednoczonych Emiratach Arabskich. Jednym z nich jest AROS 24/7 ROBO BAR — rewolucyjny kiosk, który serwuje szeroką gamę napojów, w tym napoje bezalkoholowe, piwa z beczki i mieszane napoje alkoholowe. Drugi — AROS 24/7 ROBO Café — został zaprojektowany z myślą o bezproblemowej integracji, oferując czyste i spójne wrażenia kawowe.
- Breezy — spółka zależna ASBIS i wiodący gracz w dziedzinie zrównoważonych rozwiązań elektronicznych, we współpracy z AROS uruchomiła w Polsce linię produkcyjną wspieraną sztuczną inteligencją. Ta innowacyjna linia jest w stanie klasyfikować do miliona urządzeń i odnawiać do 320 000 smartfonów rocznie. Zajmując zaledwie 600 m² powierzchni, nowy obiekt zwiększa możliwości Breezy w zakresie dostarczania precyzyjnej diagnostyki i przetwarzania używanych urządzeń, dając im nowe życie.

W czwartym kwartale 2024 r. kontynuowaliśmy naszą politykę dywidendową, wypłacając naszym inwestorom dywidendę zaliczkową z zysków Spółki za 2024 r. w wysokości 0,20 USD na akcję, co jest zgodne ze strategią nagradzania naszych wieloletnich inwestorów. Chcemy kontynuować naszą politykę wysokich dywidend, zawsze w połączeniu z silnymi przepływami pieniężnymi.

Warto podkreślić, że Spółka i Grupa koncentrują się nie tylko na aspektach finansowych, ale także na byciu odpowiedzialnym społecznie. Zgodnie z wynikami badania Corporate Climate Crisis Awareness (CCA), ASBIS poczynił znaczące postępy w rankingu CCA, awansując o siedem pozycji i zapewniając sobie miejsce w TOP-13 notowanych na GPW spółek najbardziej świadomych klimatycznie i otrzymał tytuł: „Spółka Świadoma Klimatu”. ASBIS po raz czwarty od 2020 roku zostało uznane za firmę świadomą klimatu, uzyskując wysokie wyniki. Proces punktacji obejmował analizę treści rocznych raportów niefinansowych w oparciu o dziesięć głównych kryteriów związanych z kwestiami klimatycznymi.

Podsumowując, patrząc na wszystkie wyzwania, z którymi musieliśmy się zmierzyć w 2024 roku, zakończyliśmy rok w dobrym stylu i z bardzo dobrym wynikiem, pełni nadziei i pomysłów na 2025 rok. Oczekujemy, że sytuacja geopolityczna się ustabilizuje. Uważamy, że presja inflacyjna będzie niższa, a nastroje konsumentów powinny się poprawić. W ASBIS mamy wiele obszarów wzrostu. Nasz cel jest jasny i jest to wzrost organiczny poprzez doskonałość operacyjną, ale także poprzez odpowiednie przejęcia.

Główne wydarzenia w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2024:

- W IV kw. 2024 przychody wzrosły o 3,8% do 926 885 USD z 893 290 USD w IV kw. 2023.
- W IV kw. 2024 zysk brutto na poziomie 74 369 USD wobec 74 367 USD w IV kw. 2023.
- W IV kw. 2024 marża zysku brutto nieznacznie spadła do poziomu 8,02% z 8,33% w IV kw. 2023.
- W IV kw. 2024 koszty sprzedaży spadły o 3,5% do 23 820 USD z 24 681 USD w IV kw. 2023.
- W IV kw. 2024 koszty ogólnego zarządu na poziomie 15 016 wobec USD 15 036 USD w IV kw. 2023.
- W IV kw. 2024 EBITDA była dodatnia i wyniosła 37 669 USD w porównaniu do 36 677 USD w IV kw. 2023.
- Grupa zakończyła IV kwartał 2024 r. w bardzo dobrym stylu, osiągając imponujący zysk netto po opodatkowaniu w wysokości 24 557 USD w porównaniu do 2 090 USD w IV kwartale 2023 r. Uważamy to za wielki sukces, biorąc pod uwagę wszystkie wyzwania, z którymi musieliśmy się zmierzyć na naszych głównych rynkach. W tym miejscu pragniemy przypomnieć, że wyniki IV kwartału 2023 r. zostały znacząco obciążone odpisami, których musieliśmy dokonać z powodu wycofania się Spółki z rynku rosyjskiego.

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na regiony za okresy trzech miesięcy zakończone 31 grudnia 2024 i 2023 roku (w tys. USD):

Region	IV kw. 2024	IV kw. 2023	Zmiana %
Wspólnota Niepodległych Państw	401 779	448 879	-10,5%
Europa Środkowo-Wschodnia	280 022	261 662	7,0%
Bliski Wschód i Afryka	128 085	107 640	19,0%
Europa Zachodnia	90 474	68 594	31,9%
Pozostałe	26 525	6 516	307,1%
Ogółem	926 885	893 290	3,8%

Główne wydarzenia w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2024:

- Przychody nieznacznie spadły do poziomu 3 008 503 USD z 3 061 228 USD w I-IV kw. 2023.
- Zysk brutto spadł o 4,8% do 240 164 USD z 252 269 USD w I-IV kw. 2023.
- Marża zysku brutto spadła do poziomu 7,98% z 8,24% w I-IV kw. 2023.
- Koszty sprzedaży wzrosły o 4,1% do 86 172 USD z 82 745 USD w I-IV kw. 2023.
- Koszty ogólnego zarządu wzrosły o 4,6% do 59 682 USD z 57 031 USD w I-IV kw. 2023.
- EBITDA była dodatnia i wyniosła 102 923 USD w porównaniu do 120 220 USD w I-IV kw. 2023.
- Zysk netto Spółki po opodatkowaniu wzrósł o 2,3% i wyniósł 54 173 USD w porównaniu do 52 956 USD w I-IV kw. 2023r.

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na regiony za okresy dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2024 i 2023 roku (w tys. USD):

Region	I-IV kw. 2024	I-IV kw. 2023	Zmiana %
Wspólnota Niepodległych Państw	1 266 470	1 563 280	-19,0%
Europa Środkowo-Wschodnia	868 811	791 026	9,8%
Bliski Wschód i Afryka	490 424	425 652	15,2%
Europa Zachodnia	319 976	257 372	24,3%
Pozostałe	62 823	23 899	162,9%
Ogółem	3 008 503	3 061 228	-1,7%

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 dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2024 i 2023 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 2023: 1 USD = 3,9350 PLN oraz 1 EUR = 4,3480 PLN i na dzień 31 grudnia 2024: 1 USD = 4,1012 PLN oraz 1 EUR = 4,2730 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 31 grudnia 2023: 1 USD = 4,1823 PLN oraz 1 EUR = 4,5284 PLN a dla okresu pomiędzy 1 stycznia a 31 grudnia 2024: 1 USD = 3,9853 PLN oraz 1 EUR = 4,3042 PLN.
- Poszczególne pozycje rachunku zysków i strat oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych odrębnie dla IV kw. 2024 oraz dla IV kw. 2023 – 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 października do 31 grudnia 2024: 1 USD = 4,0614 PLN oraz 1 EUR = 4,3101 PLN a dla okresu pomiędzy 1 października do 31 grudnia 2023: 1 USD = 4,1823 PLN oraz 1 EUR = 4,5284 PLN.

(w tys. USD)	Okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2024			Okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2023		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Przychody	3.008.503	11.989.912	2.785.658	3.061.228	12.802.999	2.827.289
Koszt własny sprzedaży	(2.768.339)	(11.032.777)	(2.563.283)	(2.808.959)	(11.747.933)	(2.594.298)
Zysk brutto	240.164	957.136	222.375	252.269	1.055.067	232.991
<i>Marża zysku brutto</i>	7,98%			8,24%		
Koszty sprzedaży	(86.172)	(343.425)	(79.789)	(82.745)	(346.065)	(76.422)
Koszty ogólnego zarządu	(59.682)	(237.853)	(55.261)	(57.031)	(238.521)	(52.673)
Zysk z działalności operacyjnej	94.310	375.858	87.324	112.493	470.480	103.896
Koszty finansowe	(31.248)	(124.534)	(28.933)	(34.930)	(146.088)	(32.261)
Przychody finansowe	1.714	6.831	1.587	2.719	11.372	2.511
Zrealizowana strata kursowa dotycząca zlikwidowanych operacji zagranicznych	(168)	(670)	(156)	(11.286)	(47.202)	(10.424)
Pozostałe zyski i straty	764	3.045	707	(3.790)	(15.851)	(3.500)
Udział w zyskach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	(360)	(1.435)	(333)	(237)	(991)	(219)
Zysk przed opodatkowaniem	65.012	259.095	60.196	64.969	271.720	60.004
Podatek dochodowy	(10.839)	(43.197)	(10.036)	(12.013)	(50.242)	(11.095)
Zysk po opodatkowaniu	54.173	215.898	50.160	52.956	221.478	48.909
Przypisany:						
Udziałowcom mniejszościowym	(268)	(1.068)	(248)	(92)	(385)	(85)
Akcjonariuszom spółki dominującej	54.441	216.966	50.408	53.048	221.863	48.994
Sposób obliczenia EBIT i EBITDA	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Zysk przed opodatkowaniem	65.012	259.095	60.196	64.969	271.720	60.004
Koszty finansowe/netto	29.702	118.373	27.502	43.497	181.918	40.173
Pozostałe zyski i straty	(764)	(3.045)	(707)	3.790	15.851	3.500
Udział w zyskach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	360	1.435	333	237	991	219
EBIT za okres	94.310	375.858	87.324	112.493	470.480	103.896
Amortyzacja	8.159	32.516	7.555	6.995	29.255	6.460

Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	418	1.666	387	678	2.836	626
Ujemna wartość godziwa	36	143	33	54	226	50
EBITDA za okres	102.923	410.183	95.299	120.220	502.797	111.033
	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)
Podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	98,09	390,92	90,82	95,87	400,96	88,54

	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	26.712	106.456	24.733	45.411	189.923	41.941
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(18.082)	(72.063)	(16.743)	(11.710)	(48.975)	(10.815)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(11.536)	(45.975)	(10.682)	(17.747)	(74.223)	(16.391)
(Zmniejszenie)/zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(2.906)	(11.581)	(2.691)	15.954	66.725	14.735
Środki pieniężne na początek okresu	108.306	431.636	100.284	92.352	386.245	85.294
Środki pieniężne na koniec okresu	105.400	420.055	97.593	108.306	452.969	100.029
	Stan na 31 grudnia 2024			Stan na 31 grudnia 2023		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Aktywa obrotowe	1.112.656	4.563.225	1.067.921	931.214	3.664.327	842.762
Aktywa trwałe	88.155	361.541	84.611	81.264	319.774	73.545
Aktywa ogółem	1.200.811	4.924.766	1.152.531	1.012.478	3.984.101	916.307
Zobowiązania	902.496	3.701.317	866.210	731.266	2.877.532	661.806
Kapitały własne	298.315	1.223.449	286.321	281.212	1.106.569	254.501

(w tys. USD)	Okres od 1 października do 31 grudnia 2024			Okres od 1 października do 31 grudnia 2023		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Przychody	926.885	3.764.420	873.395	893.290	4.045.145	893.290
Koszt własny sprzedaży	(852.516)	(3.462.380)	(803.318)	(818.923)	(3.708.384)	(818.923)
Zysk brutto	74.369	302.040	70.077	74.367	336.761	74.367
<i>Marża zysku brutto</i>	<i>8,02%</i>			<i>8,33%</i>		
Koszty sprzedaży	(23.820)	(96.742)	(22.445)	(24.681)	(111.765)	(24.681)
Koszty ogólnego zarządu	(15.016)	(60.985)	(14.149)	(15.036)	(68.089)	(15.036)
Zysk z działalności operacyjnej	35.533	144.313	33.482	34.650	156.908	34.650
Koszty finansowe	(7.820)	(31.760)	(7.369)	(8.996)	(40.737)	(8.996)
Przychody finansowe	592	2.404	558	1.028	4.655	1.028
Zrealizowana strata kursowa dotycząca zlikwidowanych operacji zagranicznych	(158)	(642)	(149)	(11.286)	(51.107)	(11.286)
Pozostałe zyski i straty	274	1.113	258	(10.745)	(48.657)	(10.745)
Udział w stratach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	(17)	(69)	(16)	(297)	(1.345)	(297)
Zysk przed opodatkowaniem	28.405	115.363	26.766	4.354	19.717	4.354
Podatek dochodowy	(3.848)	(15.628)	(3.626)	(2.264)	(10.252)	(2.264)
Zysk po opodatkowaniu	24.557	99.735	23.140	2.090	9.464	2.090
Przypisany:						
Udziałowcom mniejszościowym	28	114	26	235	1.064	235
Akcjonariuszom spółki dominującej	24.529	99.621	23.113	1.855	8.400	1.855

Sposób obliczenia EBIT i EBITDA	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Zysk przed opodatkowaniem	28.405	115.363	26.766	4.354	19.717	4.354
Koszty finansowe/netto	7.385	29.993	6.959	19.254	87.189	19.254
Pozostałe zyski i straty	(274)	(1.113)	(258)	10.745	48.657	10.745
Udział w stratach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	17	69	16	297	1.345	297
EBIT za okres	35.533	144.313	33.482	34.650	156.908	34.650
Amortyzacja	2.019	8.200	1.902	1.918	8.685	1.918
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	108	439	102	100	453	100
Ujemna wartość godziwa	9	37	8	9	41	9
EBITDA za okres	37.669	152.988	35.495	36.677	166.087	36.677
	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)
Podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	44,2	179,51	41,65	3,34	15,12	3,34

	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	36.618	148.719	34.505	82.664	374.333	82.664
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(5.312)	(21.574)	(5.005)	(7.713)	(34.927)	(7.713)
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej	9.698	39.387	9.138	5.597	25.345	5.597
Zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	40.999	166.512	38.633	80.548	364.751	80.548
Środki pieniężne na początek okresu	64.401	261.556	60.684	27.758	125.698	27.758
Środki pieniężne na koniec okresu	105.400	428.068	99.317	108.306	490.449	108.306

4. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY ASBIS

Poniższa tabela przedstawia strukturę korporacyjną według stanu na 31 grudnia 2024:

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%)

Spółka	Metoda konsolidacji
Asbis d.o.o. (Sarajevo, Bośnia i Hercegowina)	Pełna (90%)
ASBIS Close Joint-Stock Company (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100%)
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%)
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 (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 LLC (Minsk, Belarus)	Pełna (100%)
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%)
SIA Joule Production (Ryga, Łotwa)	Pełna (100%)
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 (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)	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 grudnia 2024 r. miała miejsce następująca zmiana w strukturze organizacyjnej Grupy:

- ASBISc Enterprises Plc zlikwidowało spółkę UAB Asbis Vilnius (Wilno, Litwa).

6. STANOWISKO WOBEC RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI SPÓŁKI I PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI

W dniu 8 maja 2024 r. Spółka opublikowała prognozę finansową na 2024 r., która zakłada przychody na poziomie pomiędzy 3,1–3,4 mld USD i zysk netto po opodatkowaniu pomiędzy 60,0 a 64,0 mln USD.

Po zapoznaniu się z wynikami za I-IV kwartał 2024 r. przychody spółki za dwanaście miesięcy były poniżej prognozowanego zakresu podobnie jak zysk netto po opodatkowaniu ze względu na bardzo trudną sytuację rynkową i fakt, że kilka założeń w opublikowanej prognozie finansowej na rok 2024 nie spełniło się.

Wyniki za rok obrotowy 2023 zostaną opublikowane w dniu 28 marca 2025 r. jako część Roczego sprawozdania za rok 2024, które będzie zawierać zbadane sprawozdania finansowe.

7. INFORMACJE O WYPŁACIE DYWIDENDY

W dniu 5 grudnia 2024 r. Spółka wypłaciła dywidendę zaliczkową z zysków za 2024 r. w wysokości 0,20 USD na akcję, co łącznie wyniosło 11 100 000 USD, zgodnie z decyzją Rady Dyrektorów Spółki podjętą 6 listopada 2024 r. Dzień ustalenia prawa do dywidendy ustalono na 25 listopada 2024 r.

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

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

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału zakładowego	Liczba głosów	% głosów
KS Holdings Ltd*	20 448 127	36,84%	20 448 127	36,84%
Zbigniew Juroszek**	2 797 625	5,04%	2 797 625	5,04%
Free float (akcje wolne w obrocie)	32 254 248	58,12%	32 254 248	58,12%
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 06 listopada 2024 r. (data raportu okresowego za III kwartał 2024 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 06 listopada 2024 (datą raportu kwartalnego za III kwartał 2024 roku) a datą niniejszego raportu nie miały miejsce żadne zmiany w ilości akcji posiadanych przez członków Rady Dyrektorów.

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

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

* Siarhei Kostevitch posiada akcje Spółki 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 grudnia 2024 r. oraz do dnia publikacji niniejszego raportu, nie wystąpiły żadne zmiany w składzie Rady Dyrektorów Spółki.

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 dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2024 roku zarówno Spółka jak i podmioty zależne nie zawarły z podmiotami powiązanyymi żadnej transakcji na warunkach innych niż rynkowe.

13. INFORMACJE O GWARANCJACH UDZIELONYCH PODMIOTOM TRZECIM

Łączna wartość gwarancji korporacyjnych, które Spółka wystawiła na dzień 31 grudnia 2024 r. w celu wsparcia lokalnego finansowania jej spółek zależnych, wyniosła 280 277 USD. Łączna wartość uzyskanych przez Grupę gwarancji bankowych i akredytyw (głównie dla dostawców Grupy) według stanu na dzień 31 grudnia 2024 roku wyniosła 48 073 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 i dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2024 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 słuszna, 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 Ukrainie są nie tylko nasze wyniki, ale także czynniki zewnętrzne, na które nie mamy wpływu.

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.

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 urzędzenia 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.

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 ucierpiała. Dlatego uważa obserwacja otoczenia walutowego pozostaje ważkim czynnikiem naszego sukcesu.

KONKURENCJA I PRESJA CENOWA

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

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

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

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

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

STABILNOŚĆ MARŻY ZYSKU BRUTTO

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

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

Część naszych kosztów operacyjnych jest stosunkowo stała, a wydatki planuje się częściowo na podstawie wartości spodziewanych zamówień, prognozowanych w warunkach ograniczonej znajomości przyszłego popytu. W rezultacie Spółka może nie być w stanie zmniejszyć procentowego udziału swoich kosztów operacyjnych w przychodach, aby ograniczyć spadki marż brutto na sprzedaży w przyszłości. Oprócz powyższego niedawny wzrost marży zysku brutto może nie być już trwały ze względu na nadpodaż na rynkach i zmniejszony popyt.

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 obniżyć 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 odsprzedaje 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 ostatnio zauważono, że nielegalny handel w Kazachstanie znacząco wpłynął na nasze przychody. Uważnie monitorujemy sytuację, która jest dla nas niezwykle trudna, ale spodziewamy się lepszych warunków rynkowych tuż po wprowadzeniu nowych produktów przez wiodącego producenta jesienią 2024 r.

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 tabletek 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. Ostatnio jesteśmy świadkami stopniowego obniżania się stawek bazowych (US Libor, Euribor, inne lokalne stopy bazowe), co powinno jeszcze bardziej obniżyć nasze koszty finansowe.

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

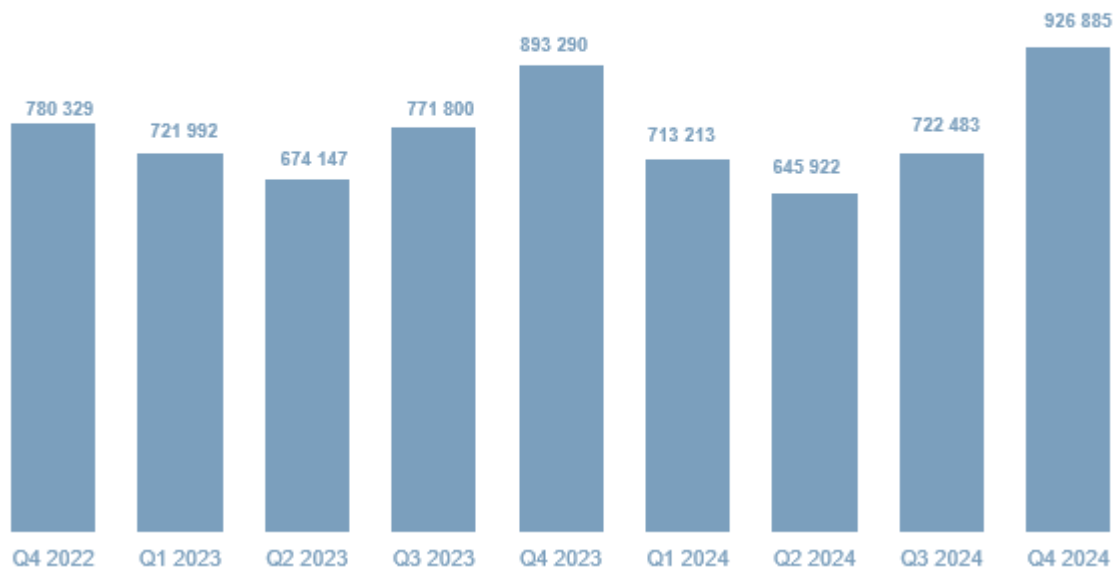
OKRESY TRZECH I DWUNASTU MIESIĘCY ZAKOŃCZONE 31 GRUDNIA 2024 W PORÓWNANIU DO OKRESÓW TRZECH I DWUNASTU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 31 GRUDNIA 2023

Przychody:

W IV kw. 2024 roku przychody wzrosły o 3,8% do 926 885 USD z 893 290 USD w IV kw. 2023 roku.

W I-IV kw. 2024 roku przychody spadły o 1,7% do 3 008 503 USD z 3 061 228 USD w I-IV kw. 2023 roku.

Sezonowość i cykl wzrostu przychodów ASBIS
pomiędzy IV kw. 2022 r. a IVkw. 2024 r.
(w tys. USD)

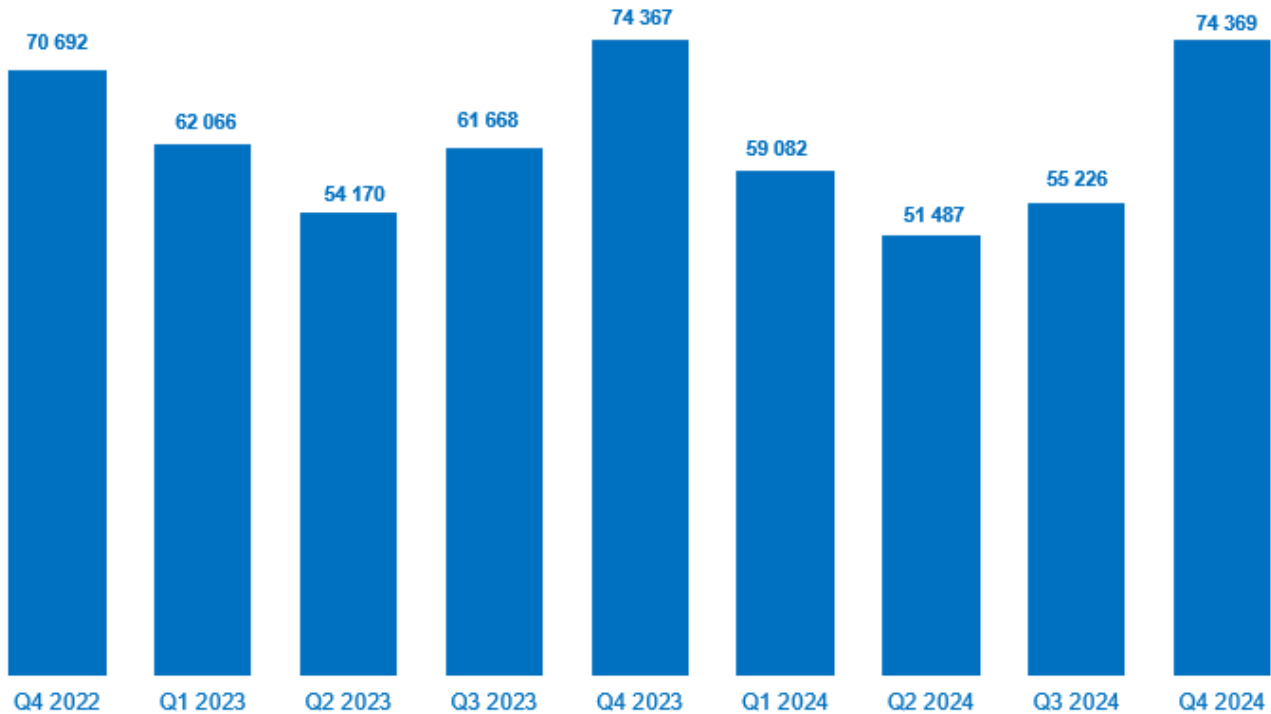


Zysk brutto:

W IV kw. 2024 roku zysk brutto płaski, na poziomie 74 369 USD wobec 74 367 USD w IV kw. 2023 roku.

W I-IV kw. 2024 roku zysk brutto spadł o 4,8% do 240 164 USD z 252 269 USD w I-IV kw. 2023 roku.

Zysk brutto
pomiędzy IV kw. 2022 r. a IV kw. 2024 r.
(w tys. USD)

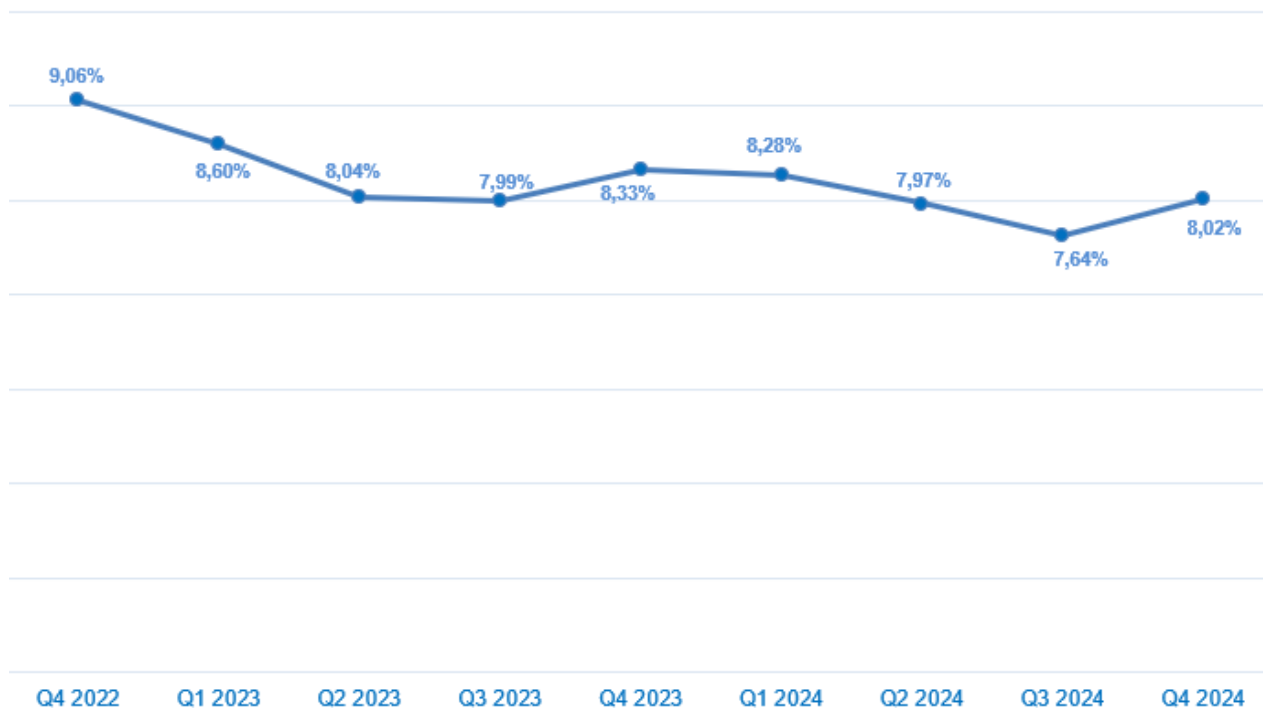


Marża zysku brutto

W IV kw. 2024 roku marża zysku brutto spadła do 8,02% w porównaniu do 8,33% w IV kw. 2023 roku.

W I-IV kw. 2024 roku marża zysku brutto niższa, obniżona do poziomu 7,98% z 8,24% I-IV kw. 2023 roku.

Marża zysku brutto
między IV kw. 2022 r. a IV kw. 2024 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 IV kw. 2024 r. kontynuowaliśmy proces optymalizacji HR, który rozpoczął się w II kw. 2024 r., w działach, które nie przyniosły oczekiwanych zysków. Decyzję o dalszych krokach podejmiemy, jeśli okaże się, że uzyskane wyniki są niewystarczające. W IV kw. 2024 r. wypłaciliśmy około 500 tys. USD w ramach odszkodowania za zwolnienie.

W IV kw. 2024 roku koszty sprzedaży spadły o 3,5% do 23 820 USD z 24 681 USD w IV kw. 2023 roku.

W I-IV kw. 2024 roku koszty sprzedaży wzrosły o 4,1% do 86 172 USD z 82 745 USD w I-IV kw. 2023 roku.

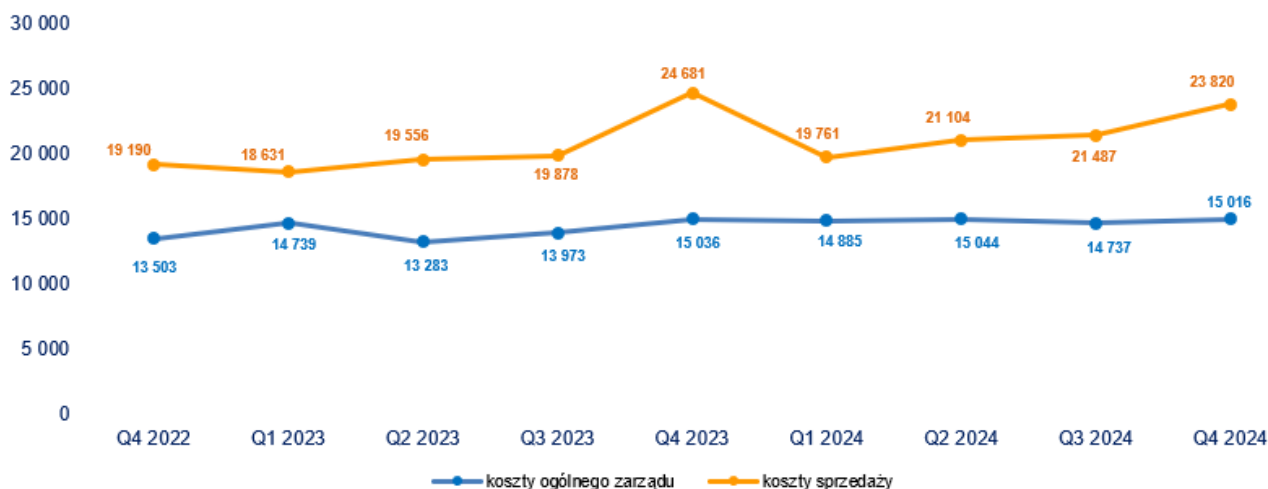
Koszty ogólnego zarządu

Składają się głównie z kosztów płac i wynagrodzeń pracowników administracji.

W IV kw. 2024 roku koszty ogólnego zarządu płaskie na poziomie 15 016 USD wobec 15 036 USD w IV kw. 2023 roku.

W I-IV kw. 2024 roku koszty ogólnego zarządu wzrosły o 4,6% do 59 682 USD z 57 031 USD w I-IV kw. 2023 roku.

Koszty ogólnego zarządu i koszty sprzedaży pomiędzy IV kw. 2022 r. a IV kw. 2024 r. (w tys. USD)



EBITDA:

W IV kw. 2024 roku EBITDA była dodatnia i wyniosła 37 669 USD w porównaniu do 36 677 USD w IV kw. 2023 roku.

W I-IV kw. 2024 roku EBITDA wyniosła 102 923 USD w porównaniu do 120 220 USD w I-IV kw. 2023 roku.

Zysk netto:

W IV kw. 2024 roku zysk netto po opodatkowaniu wzrósł do poziomu 24 557 USD w porównaniu do 2 090 USD w IV kw. 2023 roku.

W I-IV kw. 2024 roku zysk netto po opodatkowaniu wyniósł 54 173 tys. USD w porównaniu do 52 956 USD w I-IV kw. 2023 roku.

Jesteśmy bardzo zadowoleni z wyników Grupy w IV kw. 2024 r. i 2024 r. Takie wyniki są znakomitym osiągnięciem, biorąc pod uwagę trudne warunki rynkowe, z którymi przyszło nam się zmierzyć w naszych głównych krajach, i dowodzą, że Spółka jest dobrze przygotowana do przetrwania trudności i zdolna do dostosowania się do nowych realiów rynkowych.

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 czwartym kwartale 2024 r. i I-IV kw. 2024 r.

W IV kw. 2024 r. i w 12 miesiącach 2024 r. przychody osiągnięte w regionie WNP spadły odpowiednio o 10,5% i 19,0% w porównaniu do odpowiednich okresów 2023 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 osiągnięcia lepszych wyników.

W wyniku powyższych zdarzeń, udział poszczególnych regionów – jak region WNP – w całkowitych przychodach Spółki w IV kwartale 2024 r. i okresie 12 miesięcy 2024 r. uległ zmianie w porównaniu do odpowiednich okresów 2023 r. Udział regionu WNP zmniejszył się zarówno w IV kwartale 2024 r., jak i w okresie 12 miesięcy 2024 r. do 43,35% (z 50,25% w IV kwartale 2023 r.) i 42,10% (z 51,07% w okresie 12 miesięcy 2023 r.). Jednocześnie udział pozostałych głównych regionów wzrósł zarówno w IV kw. 2024 r., jak i w okresie 12 miesięcy 2024 r. Udział Europy Środkowo-Wschodniej wzrósł zarówno w IV kw. 2024 r., jak i w okresie 12 miesięcy 2024 r. do 30,21% (z 29,29% w IV kw. 2023 r.) i 28,88% (z 25,84% w okresie 12 miesięcy 2023 r.). Udział Bliskiego Wschodu i Afryki wzrósł zarówno w IV kw. 2024 r., jak i w okresie 12 miesięcy 2024 r. do 13,82% (z 12,05% w IV kw. 2023 r.) i 16,30% (z 13,90% w okresie 12 miesięcy 2023 r.). Udział Europy Zachodniej również wzrósł do 9,76% (z 7,68% w IV kw. 2023 r.) i 10,64% (z 8,41% w okresie 12 miesięcy 2023 r.).

Analiza według krajów pokazuje silny spadek przychodów w Kazachstanie - naszym największym rynku, gdzie sprzedaż spadła o 31,0% w IV kw. 2024 r. i o 29,4% w okresie 12 miesięcy 2024 r. w porównaniu z odpowiednimi okresami 2023 r. Było to wynikiem nadmiaru nieoficjalnych dostaw z importu wielu grup produktów pochodzących od nieoficjalnych dystrybutorów i kanałów. Uważamy, że sytuacja ustabilizuje się w 2025 r. po działaniach podjętych przez władze Kazachstanu.

Ukraina, drugi co do wielkości rynek naszej działalności, pomimo trwającej wojny, wzrosła o 11,0% w IV kw. 2024 r. w porównaniu do IV kw. 2023 r.

Zjednoczone Emiraty Arabskie, nasz trzeci co do wielkości rynek, wygenerowały przychody w wysokości 331 mln USD w okresie 12 miesięcy 2024 r., co stanowi wzrost o 3,1% rok do roku.

Polska wykazała silny wzrost w 12M 2024 r. (+17,7%) w porównaniu do analogicznego okresu 2023 r. Najlepiej sprzedającymi się kategoriami produktów w Polsce były procesory, dyski SSD i dyski HDD.

Poniższe tabele przedstawiają geograficzną strukturę sprzedaży w okresach trzech i dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2024 i 2023 roku.

	IV kw. 2024		IV kw. 2023	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Wspólnota Niepodległych Państw ("WNP")	401 779	43,35%	448 879	50,25%
Europa Środkowo-Wschodnia	280 022	30,21%	261 662	29,29%
Bliski Wschód i Afryka	128 085	13,82%	107 640	12,05%
Europa Zachodnia	90 474	9,76%	68 594	7,68%
Pozostałe	26 525	2,86%	6 516	0,73%
Ogółem	926 885	100%	893 290	100%

	I-IV kw. 2024		I-IV kw. 2023	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Wspólnota Niepodległych Państw ("WNP")	1 266 470	42,10%	1 563 280	51,07%
Europa Środkowo-Wschodnia	868 811	28,88%	791 026	25,84%
Bliski Wschód i Afryka	490 424	16,30%	425 652	13,90%
Europa Zachodnia	319 976	10,64%	257 372	8,41%
Pozostałe	62 823	2,09%	23 899	0,78%
Ogółem	3 008 503	100%	3 061 228	100%

Struktura przychodów – Top 10 krajów w IV kw. 2024 oraz IV kw. 2023 (w tys. USD)

IV kw. 2024			IV kw. 2023		
Kraj	Sprzedaż	Kraj	Sprzedaż		
1. Kazachstan	147 115	Kazachstan	213 194		
2. Ukraina	125 142	Ukraina	112 723		
3. Słowacja	101 698	Słowacja	87 875		
4. Zjednoczone Emiraty Arabskie	73 762	Zjednoczone Emiraty Arabskie	80 286		
5. Azerbejdżan	50 496	Polska	44 294		
6. Polska	42 644	Azerbejdżan	41 083		
7. Niemcy	34 250	Czechy	40 296		
8. Czechy	33 360	Niemcy	25 110		
9. Armenia	26 938	Gruzja	22 722		
10. RPA	25 716	Rumunia	20 642		
OGÓŁEM	926 885	OGÓŁEM	893 290		

Struktura przychodów – Top 10 krajów w I-IV kw. 2024 oraz w I-IV kw. 2023 (w tys. USD)

I-IV kw. 2024		I-IV kw. 2023	
Kraj	Sprzedaż	Kraj	Sprzedaż
1. Kazachstan	492 406	Kazachstan	697 111
2. Ukraina	383 103	Ukraina	411 943
3. Zjednoczone Emiraty Arabskie	331 004	Zjednoczone Emiraty Arabskie	321 077
4. Słowacja	266 340	Słowacja	283 247
5. Azerbejdżan	152 907	Azerbejdżan	139 260
6. Polska	147 697	Niemcy	128 056
7. Niemcy	129 490	Polska	125 471
8. Czechy	111 817	Czechy	109 183
9. Gruzja	85 204	Gruzja	100 152
10. Holandia	82 266	Rumunia	70 053
OGÓŁEM	3 008 503	OGÓŁEM	3 061 228

SPRZEDAŻ WEDŁUG LINII PRODUKTOWYCH

Począwszy od początku 2024 roku przychody były pod silną presją spowodowaną nielegalnym handlem i nowym prawodawstwem konsumenckim w Kazachstanie, ale także niższą niż oczekiwano sprzedażą na Ukrainie i mniejszymi programami wsparcia transformacji IT w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, takich jak Słowacja. Pomimo wszystkich tych negatywnych wydarzeń udało nam się znaleźć szanse rynkowe, rozwinąć naszą działalność i jeszcze bardziej zacieśnić współpracę z naszymi wiodącymi partnerami. Pokazuje to, że ASBIS jest niezawodny, silny i elastyczny w obliczu trudności, które pojawiają się na naszych rynkach.

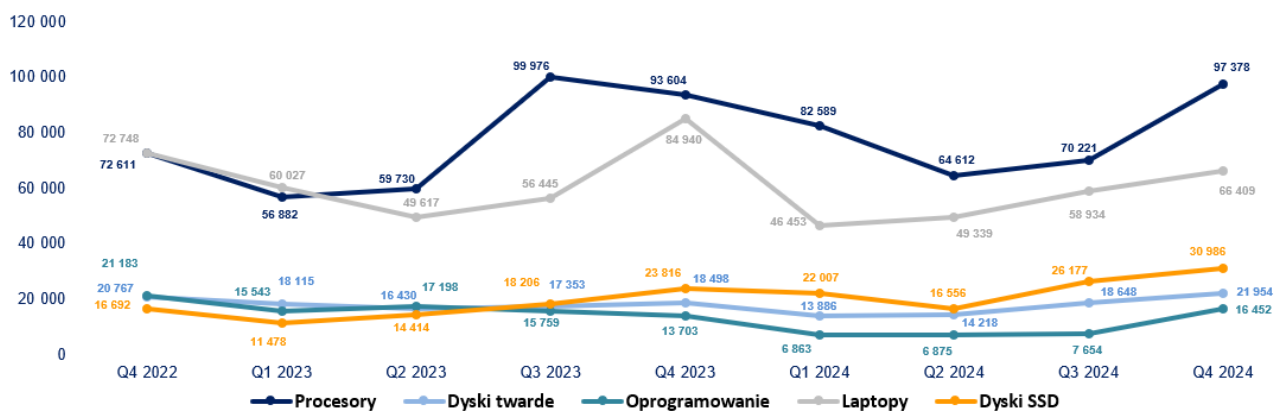
W IV kw. 2024 r. Grupa kontynuowała realizację swojej strategii zorientowanej na zysk, która obejmuje wprowadzanie do portfolio, produktów i rozwiązań IT o wyższej marży. Podpisaliśmy kilka umów dystrybucyjnych z wiodącymi światowymi dostawcami i producentami, takimi jak: Blackview (smartfony), Fanvil Technology (A&V-IoT), Buydeem (małe urządzenia kuchenne), ONERugged (trwała technologia), EcoFlow (przenośne zasilanie i energia odnawialna).

Było to możliwe, ponieważ ASBIS pozostaje dystrybutorem pierwszego wyboru dla wielu światowych dostawców.

W czwartym kwartale 2024 r. przychody z wielu głównych linii produktów (z wyjątkiem laptopów) wzrosły w porównaniu z czwartym kwartałem 2023 r.

Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży według linii produktowych:

Zmiany w strukturze przychodów według głównych linii produktowych pomiędzy IV kw. 2022 r. a IV kw. 2024 r.



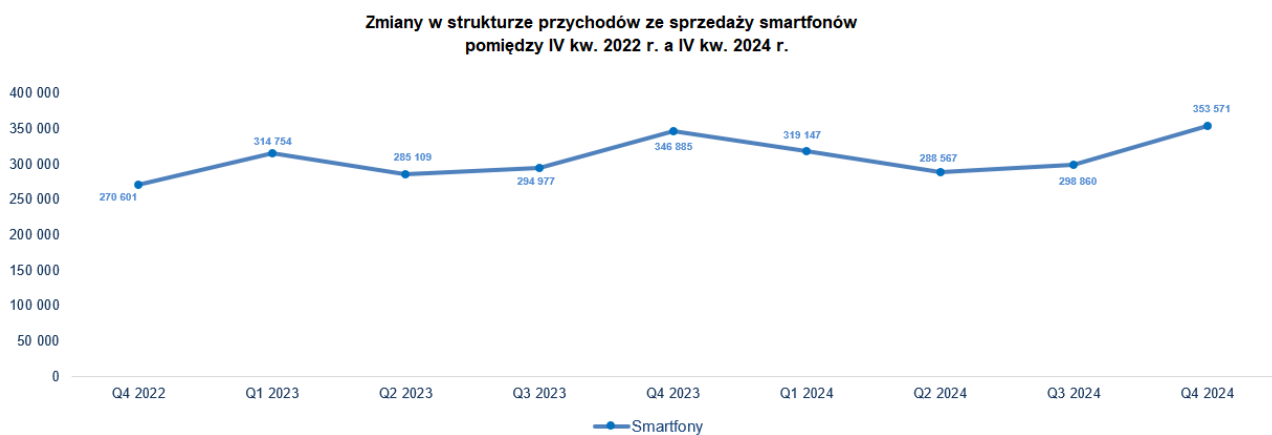
W czwartym kwartale 2024 r. i dwunastu miesiącach 2024 r. głównym driverem sprzedaży były smartfony, procesory i laptopy.

Przychody z procesorów wzrosły zarówno w czwartym kwartale 2024 r., jak i dwunastu miesiącach 2024 r. odpowiednio o 4,0% i 1,5%. Sprzedaż laptopów spadła zarówno w czwartym kwartale 2024 r., jak i dwunastu miesiącach 2024 r. o 21,8% i 11,9% w ujęciu rok do roku.

Sprzedaż dysków twardych wzrosła o 18,7% w czwartym kwartale 2024 r., ale spadła o 2,4% w dwunastu miesiącach 2024 r., podczas gdy sprzedaż dysków SSD wzrosła zarówno w czwartym kwartale 2024 r., jak i w dwunastu miesiącach 2024 r. odpowiednio o 30,1% i 40,9%. Przychody z oprogramowania wzrosły w IV kw. 2024 r. o 20,1%, ale spadły o 39,2% w 12M 2024 r. w ujęciu rok do roku.

W liniach produktów „Inne” Spółka zauważyła pozytywny trend w 12M 2024 r. w modułach pamięci (RAM) (+180,6%) i multimediami (+20,5%) w ujęciu rok do roku

Poniższy wykres przedstawia trend w sprzedaży smartfonów:



Zarówno w czwartym kwartale 2024 r., jak i w 2024 r. sprzedaż smartfonów, które odpowiadają za większość naszych przychodów, wzrosła odpowiednio o 1,9% i 1,5% w porównaniu do analogicznych okresów 2023 r. Był to kolejny rekordowy kwartał sprzedaży smartfonów, co pokazuje siłę Spółki i jej zdolność do dostosowywania się do nowych warunków rynkowych.

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na linie produktowe w IV kw. 2024 r. oraz w IV kw. 2023 r.:

	IV kw. 2024		IV kw. 2023	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Smartfony	353 571	38,15%	346 885	38,83%
Procesory (CPUs)	97 378	10,51%	93 604	10,48%
Laptopy	66 409	7,16%	84 940	9,51%
Serwery	55 019	5,94%	39 588	4,43%
Urządzenia peryferyjne	37 829	4,08%	37 701	4,22%
Dyski twarde (SSDs)	30 986	3,34%	23 816	2,67%
Urządzenia audio	29 895	3,23%	35 528	3,98%
Multimedia	24 202	2,61%	21 743	2,43%
Produkty sieciowe	23 390	2,52%	18 676	2,09%
Karty pamięci (RAM)	23 077	2,49%	5 578	0,62%
Komputery stacjonarne	22 035	2,38%	18 504	2,07%
Dyski twarde (HDDs)	21 954	2,37%	18 498	2,07%
Monitory	21 317	2,30%	26 663	2,98%
Urządzenia smart	18 038	1,95%	24 406	2,73%
Tablety	17 011	1,84%	17 982	2,01%

	IV kw. 2024		IV kw. 2023	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Oprogramowanie	16 452	1,77%	13 703	1,53%
Akcesoria	16 264	1,75%	19 585	2,19%
Karty video i GPU's	9 753	1,05%	12 419	1,39%
Pozostałe	42 303	4,56%	33 470	3,75%
OGÓŁEM	926 885	100%	893 290	100%

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na linie produktowe w I-IV kw. 2024 r. oraz w I-IV kw. 2023 r.:

	I-IV kw. 2024		I-IV kw. 2023	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Smartfony	1 260 145	41,89%	1 241 725	40,56%
Procesory (CPUs)	314 801	10,46%	310 191	10,13%
Laptopy	221 135	7,35%	251 029	8,20%
Serwery	148 901	4,95%	137 739	4,50%
Urządzenia peryferyjne	127 366	4,23%	129 758	4,24%
Urządzenia audio	101 301	3,37%	112 388	3,67%
Dyski twarde (SSDs)	95 726	3,18%	67 915	2,22%
Multimedia	83 289	2,77%	69 106	2,26%
Produkty sieciowe	70 811	2,35%	72 763	2,38%
Dyski twarde (HDDs)	68 707	2,28%	70 395	2,30%
Monitory	67 207	2,23%	81 764	2,67%
Komputery stacjonarne	66 861	2,22%	67 326	2,20%
Akcesoria	58 155	1,93%	72 713	2,38%
Urządzenia smart	52 138	1,73%	77 351	2,53%
Tablety	48 887	1,62%	55 119	1,80%
Karty pamięci (RAM)	40 681	1,35%	14 500	0,47%
Oprogramowanie	37 843	1,26%	62 204	2,03%
Karty video i GPU's	28 947	0,96%	32 381	1,06%
Pozostałe	115 603	3,84%	134 863	4,41%
OGÓŁEM	3 008 503	100%	3 061 228	100%

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 IV kw. 2024 r. oraz w I-IV kw. 2024 r. wpłynęło zwiększone wykorzystanie kapitału obrotowego.

Poniższa tabela prezentuje podsumowanie przepływów pieniężnych za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2024 i 2023 roku:

Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia (USD)	2024	2023
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	26 712	45 411
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(18 082)	(11 710)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(11 536)	(17 747)
(Zmniejszenie)/zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(2 906)	15 954

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosły 26 712 USD za dwanaście miesięcy 2024 r., w porównaniu do wpływów w wysokości 45 411 USD w analogicznym okresie 2023 r.

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej wyniosły 18 082 USD za dwanaście miesięcy 2024 r. w porównaniu do wydatków w wysokości 11 710 USD w analogicznym okresie 2023 r.

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej wyniosły 11 536 USD za dwanaście miesięcy 2024 r. w porównaniu do wydatków w wysokości 17 747 USD w analogicznym okresie 2023 r.

Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów

W rezultacie większego wykorzystania kapitału obrotowego, stan środków pieniężnych i ich ekwiwalentów za dwanaście miesięcy 2024 r. zmniejszył się do 2 906 USD w porównaniu do zwiększenia w wysokości 15 954 USD w analogicznym okresie 2023 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 działo się w Kazachstanie w ciągu ostatnich kilku kwartałów. Nielegalny handel stworzył poważne problemy dla naszej zdolności do generowania przychodów. Różnica cen, z którą się mierzymy, może sięgać 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.

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

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

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

Bardzo dobrze zdywersyfikowany zasięg geograficzny przychodów Grupy zapewnia, że minimalizujemy ryzyko niższej sprzedaży w danym kraju z możliwością wyższej sprzedaży w kilku innych krajach. 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 ciągłe 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. Trudno oszacować tempo wzrostu 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 2024. Dlatego też zamierzamy ją kontynuować i dalej ulepszać bez żadnych odstępstw w 2024 roku oraz w kolejnych okresach.

ZDOLNOŚĆ GRUPY DO KONTROLI KOSZTÓW

Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu spadły w IV kw. 2024 r. o 2% w porównaniu z analogicznym okresem 2023 r. w wyniku procesu optymalizacji HR, zainicjowanego w II kw. 2024 r., w działach, które nie przyniosły oczekiwanych zysków. Planujemy kontynuować ten proces w 2025 r., jeśli okaże się, że rezultaty są niewystarczające.

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

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

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

Dla Spółki bardzo istotne jest ciągle ulepszanie jej miks 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 GRUDNIA 2024 ROKU, A PRZED DATĄ PUBLIKACJI NINIEJSZEGO RAPORTU

Zgodnie z naszą najlepszą wiedzą, w okresie pomiędzy 06 listopada 2024 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

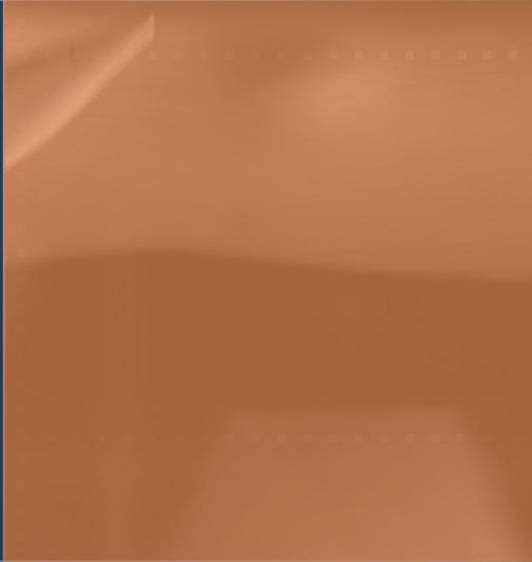
Constantinos Tziamalis

Zastępca Dyrektora Generalnego
Członek Zarządu

Julia Prihodko
Dyrektor ds. HR
Członek Zarządu

Hanna Kaplan
Członek Zarządu

Limassol, dnia 26 lutego 2025



ASBIS[®]
SUCCESS THROUGH FOCUS