

The image features a hand on the left side, reaching up towards a cluster of glowing blue and orange cubes. The background is a dark blue gradient with a subtle network of white lines and dots. The ASBIS logo is prominently displayed in the upper right quadrant.

ASBIS[®]

SUCCESS THROUGH FOCUS

Wspaniały kwartał i rekordowy rok

Wyniki za 4Q '18 i 12M '18

OŚWIADCZENIE

Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została przygotowana przez ASBISc Enterprises Plc ("Spółka") z należytą starannością. Może ona jednak posiadać pewne nieścisłości lub pominięcia. Prezentacja nie zawiera kompletnej ani całościowej analizy finansowej Spółki, jak również nie przedstawia jej pozycji i perspektyw w kompletny ani całościowy sposób. Dlatego zaleca się, aby każda osoba zamierzająca podjąć decyzję inwestycyjną odnośnie Spółki opierała się na informacjach ujawnionych w oficjalnych raportach sporządzonych i opublikowanych zgodnie z przepisami prawa obowiązującymi Spółkę. Prezentacja została sporządzona wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowi oferty kupna bądź sprzedaży instrumentów finansowych.

Prezentacja może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, jednak nie mogą być one odbierane jako projekcje przyszłych wyników Spółki. Stwierdzenia dotyczące przyszłych wyników finansowych nie stanowią gwarancji, że takie wyniki zostaną osiągnięte. Oczekiwania Rady Dyrektorów Spółki są oparte na bieżącej wiedzy i są zależne od szeregu czynników, które mogą powodować, że faktyczne wyniki będą w sposób istotny różnić się od wyników opisanych w tym dokumencie. Wiele spośród tych czynników pozostaje poza świadomością i kontrolą Spółki czy też możliwością ich przewidzenia.

Spółka, jej dyrektorzy, członkowie kierownictwa, doradcy i przedstawiciele takich osób nie ponoszą żadnej odpowiedzialności z jakiegokolwiek powodu wynikającego z dowolnego wykorzystania niniejszej Prezentacji. Ponadto, żadne informacje zawarte w Prezentacji nie stanowią zobowiązania ani oświadczenia ze strony Spółki, jej kierownictwa czy dyrektorów, doradców lub przedstawicieli takich osób. Stwierdzenia zawarte w Prezentacji wyrażają stanowisko Spółki na dzień sporządzenia Prezentacji. Nie muszą być prawdziwe dla kolejnych okresów. Spółka nie podejmuje żadnego zobowiązania do publikowania korekt czy aktualizacji stwierdzeń zawartych w Prezentacji w celu odzwierciedlenia zmian zaistniałych po dacie sporządzenia Prezentacji.

ASBIS HISTORIA

1990

Spółka założona w Mińsku
na Białorusi



1995

Siedziba Spółki
przeniesiona na Cypr



ASBIS DYREKTORZY

| Nazwisko i imię | Stanowisko | Obszar odpowiedzialności |
|------------------------|---|--|
| Siarhei Kostevitch | CEO | Strategia i polityka |
| Marios Christou | CFO | Finanse i Controlling |
| Constantinos Tziamalis | Dyrektor ds. ryzyka i relacji inwestorskich | Zarządzanie ryzykiem, Marki własne, Relacje inwestorskie |
| Yuri Ulasovich | Dyrektor operacyjny | Zarządzanie sprzedażą i dostawami |
| Demos Demou | Dyrektor niewykonawczy | Doradztwo finansowe i regulacyjne, Komitet audytu |
| Chris Pavlou | Dyrektor niewykonawczy | Doradztwo finansowe i regulacyjne, Komitet ds. wynagrodzeń |

OBECNOŚĆ W 26 KRAJACH REGIONU EMEA

EUROPA ŚR WSCH

Polska
Czechy
Słowacja
Węgry
Rumunia
Bułgaria
Serbia
Bośnia
Słowenia
Chorwacja
Cypr

KRAJE BAŁTYCKIE

Litwa
Łotwa
Estonia

KRAJE BYŁEGO ZSRR

Białoruś
Rosja
Ukraina
Kazachstan
Azerbejdżan **od 2017**
Gruzja **od 2018**

BLISKI WSCHÓD

ZEA

AFRYKA

Maroko
Algieria
Tunezja
Egipt
Południowa Afryka



Spółki zależne
w 26
krajach



30 000
Aktywnych klientów
w 60
krajach na całym
świecie



1401
pracowników



Przychody
USD 2.1m
w 2018



2
Centra dystrybucyjne



21.000
Produktów w
ofercie



20
Sklepów internetowych
w formule b2b



Ponad
190
Vendorsów



60%
Transakcji
online



WIZJA:

Być wiodącym
Dystrybutorem z
Wartością Dodaną,
Dostawcą OEM i
Usług z zakresu IT,
internetu rzeczy (IoT),
sztucznej inteligencji
(AI) na rynkach
Europy Środkowo-
Wschodniej, byłego
ZSRR oraz Bliskiego
Wschodu i Afryki.

ASBIS®

SUCCESS THROUGH FOCUS

MISJA reprezentowana w obszarach :

- Rozwój i promocja rozwiązań IT, internetu rzeczy (IoT) i sztucznej inteligencji (AI)
- Przewaga w Wolumenach Dystrybucji
- Koncentracja na Dystrybucji z Wartością Dodaną
- Rentowny wzrost Marek Własnych
- Zarządzanie Ryzkiem i Brak problemów regulacyjnych.

Dystrybucja

Resellerzy

Detaliści

OEM

konsumencki

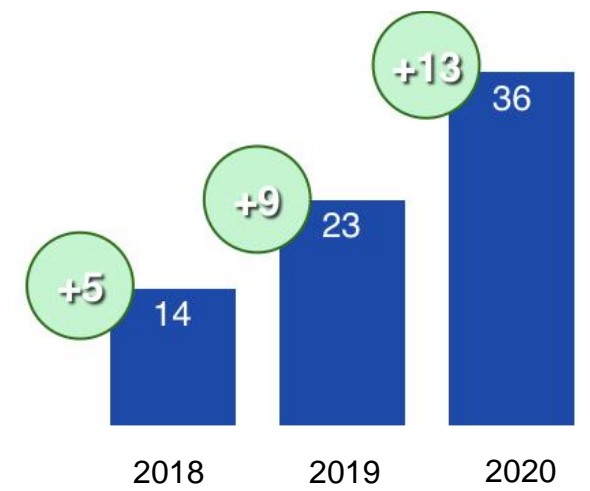
komercyjny

Rozwiązania z zakresu IT, internetu rzeczy (IoT), sztucznej inteligencji (AI)

Projekty sprzedażowe

Profesjonalne usługi

ASBIS INWESTYCJA W APR







ASBIS[®]

SUCCESS THROUGH FOCUS

Prestigio



atlantech

pereni^o
Intelligence at best



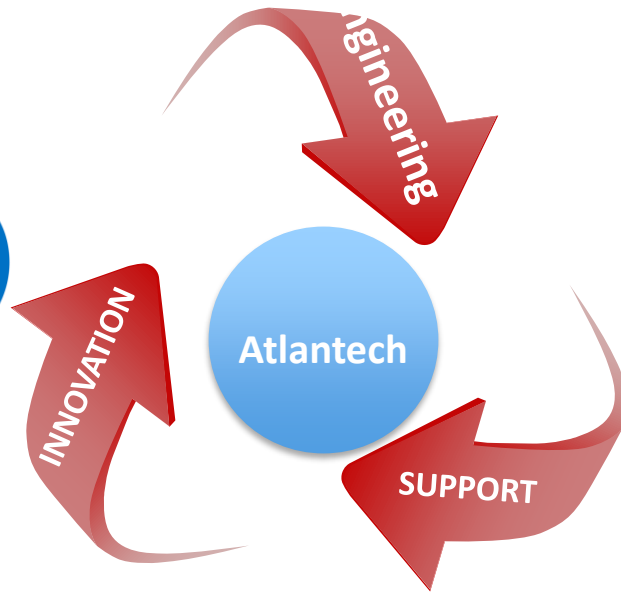
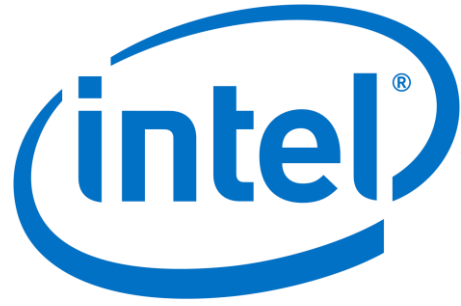
CANYON



atlantech

MISJA: BYĆ WIODĄCYM PONAD REGIONALNYM DOSTAWCĄ OEM W ZAKRESIE SERWERÓW, PAMIĘCI MASOWYCH, ROZWIĄZAŃ CENTRUM DANYCH I PROFESJONALNYCH USŁUG NA RYNKACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ, BYŁEGO ZSRR ORAZ BLISKIEGO WSCHODU I AFRYKI

ATLANTECH



Microsoft®



NOWA MARKA NA RYNKU INTERNETU RZECZY IOT

Inteligentny
monitoring



Inteligentna
ochrona



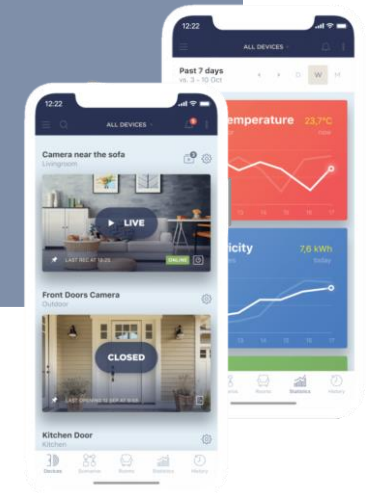
Inteligentna
oszczędność energii



Platforma
IoT Perenio



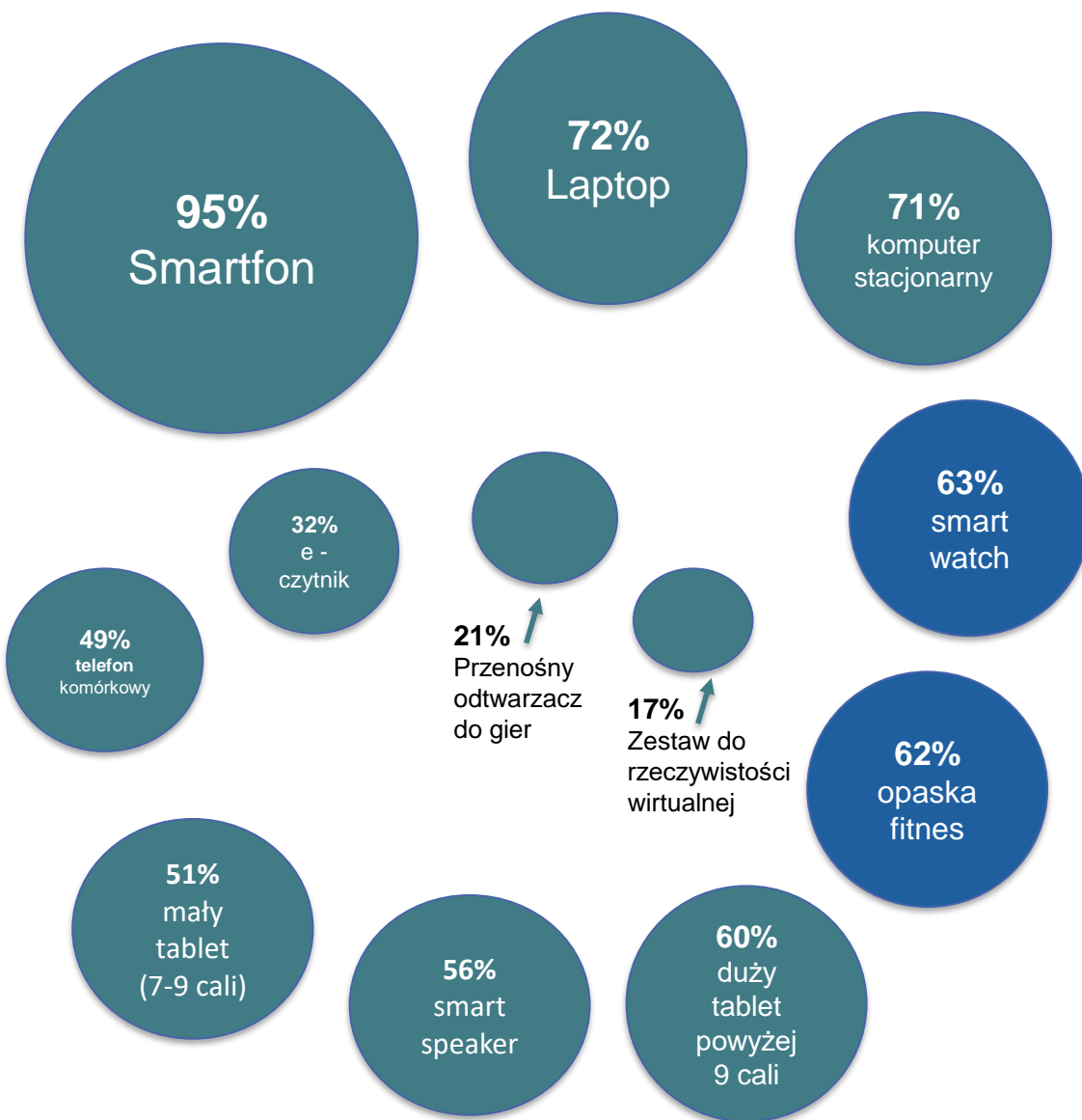
Inteligentny
nadzór



CANYON SMART WATCH



DZIENNE UŻYCIE



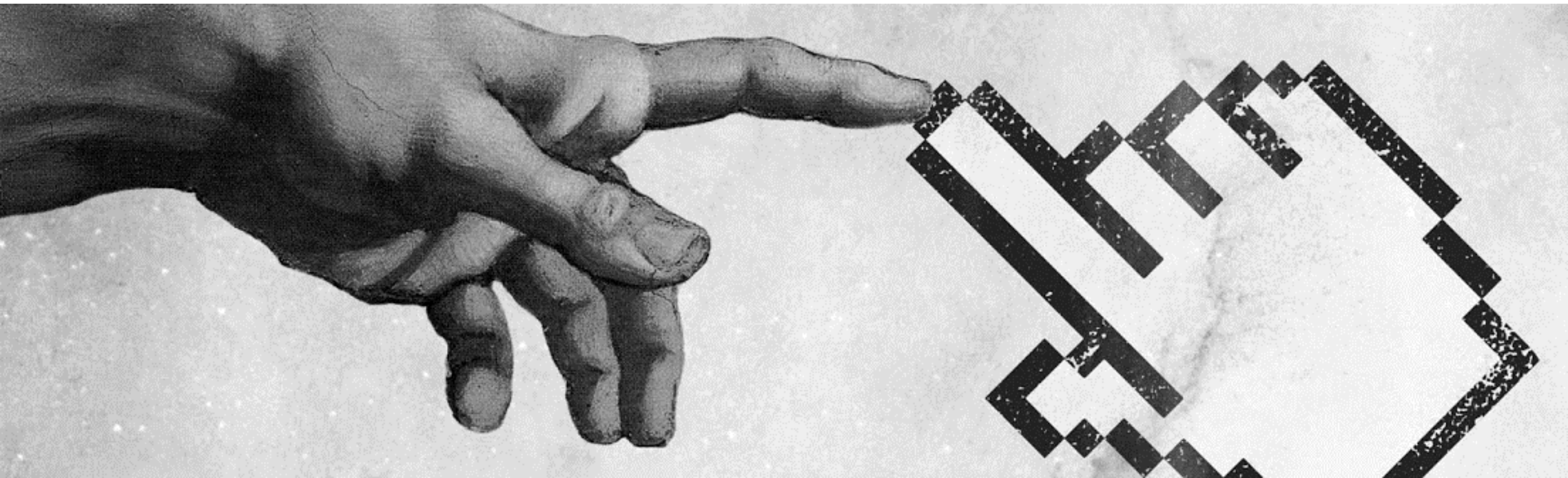
ASBIS®

Prestigio

TV, SMART TV



Prestigio



CEL: TWORZENIE NAJBARDZIEJ UŻYTECZNYCH
URZĄDZEŃ WEJŚCIA

TOUCH & CLICK

Połączenie klawiatury i touchpada



1. Wszystkie przyciski użyteczne
2. Klawiatura jednym wielkim touchpadem
3. Automatyczne przełączanie między klawiaturą a touchpadem

ROZWIĄZANIA DLA FIRM NA 2019

- Inteligentny system Digital Signage
- Rozwiązania bazujące na technologii RFID
- Elektroniczne etykiety cenowe
- Elektroniczna Platforma Dystrybucji
- „One stop shop” dla centrum danych
- Rozwiązania przemysłowe CU
- Konferencje wideo
- Monitoring wideo
- Platforma IoT
- Internet rzeczy dla przemysłu
- Automatyka przemysłowa
- Zabezpieczenia systemów IT i rozwiązania MDM
- Płatności mobilne
- Rozwiązania z zakresu Business Intelligence i Sztucznej Inteligencji
- Rozwiązania Apple dla firm
- Usługi VAD dla przemysłu i IT



PODSUMOWANIE FINANSOWE

WYNIKI ZA 4Q'18 i ZA 12M'18

PERSPEKTYWY NA 2019 ROK

WSKAŹNIKI FINANSOWE

PROGNOZA

KLUCZOWE WYDARZENIA 4Q'18

| MOCNE DANE MIESIĘCZNE | PROGNOZY | DYWIDENDA |
|--|--|--|
| <p>Mocne wyniki miesięcznej sprzedaży w okresie październik - grudzień 2018 pomimo poważnego pogorszenia nastrojów na rynku.</p> | <p>Opublikowanie podwyższonej prognozy na 2018 rok</p> | <p>Ogłoszenie propozycji wypłaty zaliczki na poczet dywidendy z zysków za 2018 rok zaakceptowanej przez Radę Dyrektorów w dniu 6 listopada 2018 r.</p> |
| <p>Solidny wzrost sprzedaży w Q4 2018 pomimo wysokiej bazy w 4Q 2017.</p> | <p>Zrealizowanie podwyższonej prognozy na 2018 rok</p> | <p>Wypłata zaliczki na poczet dywidendy z zysków za 2018 rok w wysokości 0,05 USD w dniu 20 grudnia 2018 r.</p> |

4Q'18: KOLEJNY SILNY KWARTAŁ

- Wzrost sprzedaży pomimo pogorszenia nastrojów.
- Znaczące dynamiki zysku brutto na sprzedaży.
- Marża brutto znacznie lepsza w porównaniu do marż w poprzednich kwartałach 2018 r.
- Koszty SG&A pod kontrolą.
- 29% r/r wzrost zysku netto.

PRZYCHODY

USD 571,0 milionów

+5,4% r/r

ZYSK BRUTTO

USD 29,3 milionów

+11% r/r

MARŻA BRUTTO NA SPRZEDAŻY

5,14%

ZYSK NETTO

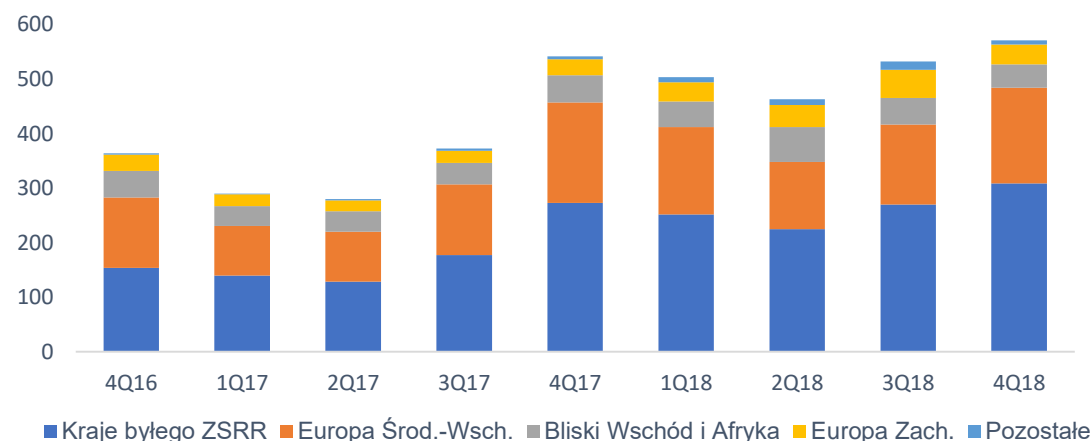
USD 4,9 miliona

+29% r/r

SILNA OBECNOŚĆ NA WSZYSTKICH RYNKACH

- Wysokie wzrosty r/r w Rosji oraz na Białorusi w 4Q'18. Udział regionu krajów byłego ZSRR przekroczył 54% w przychodach 4Q'18.
- Rosja pozostała największym krajem pod względem przychodów. Ukraina podąża za nią.
- 23% r/r wzrost w Europie Zachodniej napędzany głównie przez szerszy zasięg rynkowy.
- Przychody z Bliskiego Wschodu i Afryki determinowane sprzedażą w ZEA.

PRZYCHODY wg REGIONÓW (mln USD)



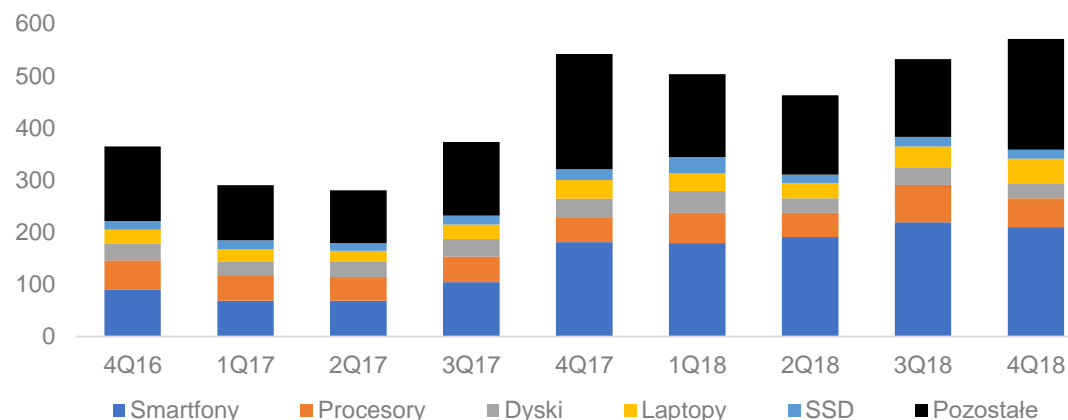
PRZYCHODY wg REGIONÓW (mln USD)

| mln USD | 4Q' 18 | 4Q' 17 | r/r |
|---------------------------|--------------|--------------|-----------|
| Kraje byłego ZSRR | 308,6 | 273,1 | 13% |
| Europa Środkowo-Wschodnia | 175,5 | 184,1 | -5% |
| Bliski Wschód i Afryka | 42,9 | 49,8 | -14% |
| Europa Zachodnia | 36,4 | 29,6 | 23% |
| Pozostałe | 7,6 | 5,2 | 45% |
| OGÓŁEM | 571,0 | 541,8 | 5% |

SZEROKI WACHLARZ PRODUKTÓW

- Mocne wzrosty w smartfonach ze względu na sprzedaż iPhone'a.
- Znaczące udziały w rynku zarówno procesorów jak i segmencie akcesoriów i multimedii
- Wzrost w procesorach ze względu na projekty dla centrów przetwarzania danych.
- Wzrost w akcesoriach ze względu na master dystrybucję w regionie EMEA.
- Wzrosty w segmencie laptopów efektem popytu na urządzenia mobilne.

PRZYCHODY wg LINII (mln USD)



PRZYCHODY wg LINII (mln USD)

| mln USD | 4Q'18 | 4Q'17 | r/r |
|------------------------|--------------|--------------|-----------|
| Smartfony | 210,0 | 180,6 | 16% |
| Procesory | 54,9 | 48,2 | 14% |
| Akcesoria i multimedia | 49,8 | 32,3 | 54% |
| Laptopy | 47,3 | 35,4 | 34% |
| Serwery | 29,0 | 30,4 | -4% |
| Dyski twarde | 28,8 | 35,7 | -19% |
| OGÓLEM | 571,0 | 541,8 | 5% |

MOCNE WYNIKI 4Q'18

- Dobre wzrosty sprzedaży i zysku brutto na sprzedaży.
- Marża brutto na sprzedaży na poziomie 5,14%. Najwyższa w 2018 roku.
- Wydatki pod kontrolą mimo wzrostu rentowności brutto i netto.
- 29 proc. wzrost zysku netto.

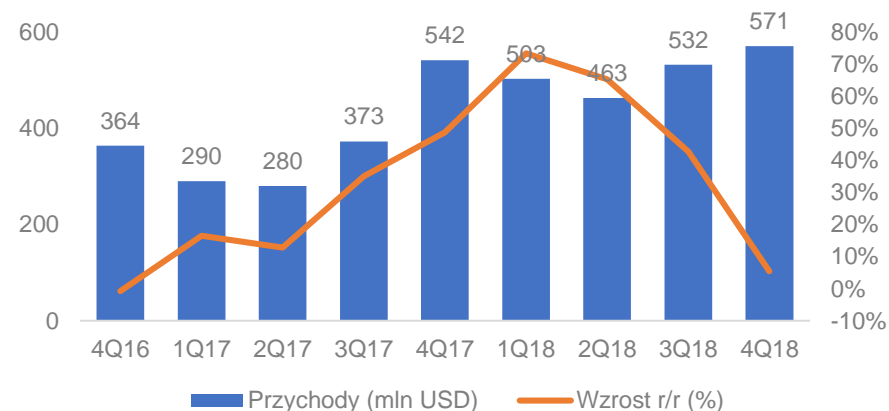
| mIn USD | 4Q'18 | 4Q'17 | r/r |
|----------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Przychody | 571,0 | 541,8 | 5% |
| Zysk brutto na sprzedaży | 29,3 | 26,5 | 11% |
| <i>Marża brutto na sprzedaży</i> | <i>5,14%</i> | <i>4,89%</i> | <i>0,3pp</i> |
| Koszty operacyjne | 17,4 | 16,6 | 5% |
| Zysk operacyjny | 11,9 | 9,9 | 20% |
| <i>Marża operacyjna</i> | <i>2,08%</i> | <i>1,83%</i> | <i>0,3pp</i> |
| Przychody finansowe | 1,4 | 0,8 | 64% |
| Koszty finansowe | 7,0 | 5,4 | 31% |
| Zysk przed opodatkowaniem | 6,0 | 5,1 | 19% |
| Podatek | 1,1 | 1,3 | -13% |
| Zysk netto | 4,9 | 3,8 | 29% |
| <i>Marża netto</i> | <i>0,86%</i> | <i>0,70%</i> | <i>0,2pp</i> |

MOCNY WZROST ZYSKU NETTO W 4Q'18.

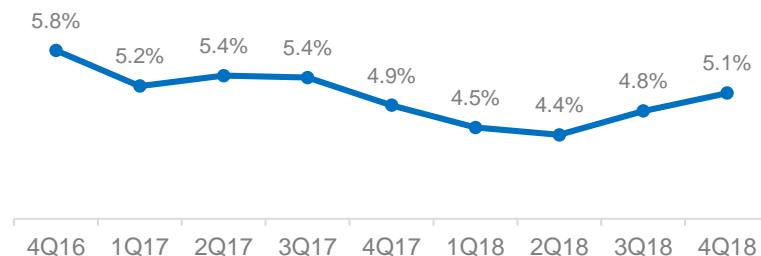
KONTYNUACJA WZROSTU PRZYCHODÓW

- Przychody w 4Q'18 wyniosły 571 mln USD, wzrost o 5,4% r/r.
- Przychody za 4Q'18 były powiązane z wysoką bazą w 4Q'17.
- Marża brutto na sprzedaży wyniosła 5,1% w 4Q'18 w porównaniu do 4,9% w 4Q'17.
- W 4Q'18 marża brutto na sprzedaży znacznie większa niż w poprzednich kwartałach 2018 r.

PRZYCHODY



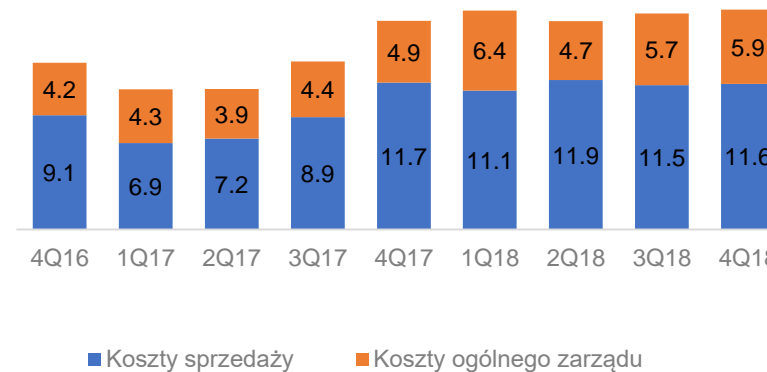
MARŻA BRUTTO NA SPRZEDAŻY (%)



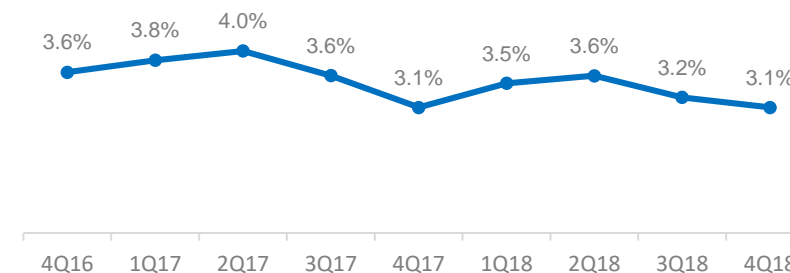
WZROST KOSZTÓW PONIŻEJ WZROSTU SPRZEDAŻY

- Koszty sprzedaży w 4Q'18 obniżyły się o 1,1% r/r.
- Koszty administracyjne wzrosły o 19% w 4Q'18 głównie ze względu na wsparcie działalności we wszystkich regionach naszej działalności.
- Koszty operacyjne kontynuowały spadki r/r jako % sprzedaży.

KOSZTY OPERACYJNE (mln USD)



KOSZTY OPERACYJNE % SPRZEDAŻY



REKORDOWE WYNIKI -12M'18

- Wysokie wyniki sprzedaży i zysku brutto na sprzedaży.
- Marża brutto na sprzedaży na poziomie 4,7%.
- Wydatki pod kontrolą mimo szybkiego wzrostu.
- Dyskonta z tytułu wcześniejszej zapłaty pozytywnie wpłynęły na przychody finansowe.
- Zysk netto przekroczył nasze założenia i osiągnął podwyższoną prognozę.

| mIn USD | 12M'18 | 12M'17 | r/r |
|----------------------------------|----------------|----------------|---------------|
| Przychody | 2.069,6 | 1.484,9 | 39% |
| Zysk brutto na sprzedaży | 98,1 | 76,7 | 28% |
| <i>Marża brutto na sprzedaży</i> | <i>4,74%</i> | <i>5,17%</i> | <i>-0,4pp</i> |
| Koszty operacyjne | 68,7 | 52,3 | 31% |
| Zysk operacyjny | 29,4 | 24,4 | 21% |
| <i>Marża operacyjna</i> | <i>1,42%</i> | <i>1,64%</i> | <i>-0,2pp</i> |
| Przychody finansowe | 4,5 | 1,6 | 179% |
| Koszty finansowe | 18,6 | 16,0 | 16% |
| Zysk przed opodatkowaniem | 15,1 | 9,0 | 68% |
| Podatek | 3,1 | 2,1 | 47% |
| Zysk netto | 12,0 | 6,9 | 74% |
| <i>Marża netto</i> | <i>0,58%</i> | <i>0,47%</i> | <i>0,1pp</i> |

**74% WZROST ZYSKU NETTO ZA
12 MIESIĘCY 2018.**

ZADŁUŻENIE NA BEZPIECZNYM POZIOMIE

- Znaczący wzrost gotówki w kwartale, który angażuje kapitał obrotowy.
- Wysoki poziom gotówki, mimo użycia jej do wcześniejszej zapłaty zobowiązań, ze względu na krótkoterminowe zadłużenie.
- Średni ważony koszt długu spadł do 8.4% w 12M'18 w porównaniu do 9,3% w 2017.
- Spółka posiada bardzo dobre możliwości dostępu do finansowania.

| mln USD | 12M'18 | 12M'17 | r/r |
|---|---------------|---------------|-------------|
| Krótkoterminowe zadłużenie bankowe (bez faktoringu) | 69,3 | 70,7 | -2% |
| Faktoring | 47,1 | 65,8 | -28% |
| Krótkoterminowe zadłużenie bankowe (z faktoringiem) | 116,4 | 136,5 | -15% |
| Długoterminowe zadłużenie odsetkowe | 0,0 | 0,2 | -100% |
| Gotówka i ekwiwalenty | 101,4 | 93,4 | 9% |
| Dług netto (bez faktoringu) | -32,1 | -22,6 | |
| Dług netto (z faktoringiem) | 15,0 | 43,3 | -65% |

dług netto / kapitały w 12M'18

-0,3x bez faktoringu

0,2x z faktoringiem

bezpieczny i niski poziom

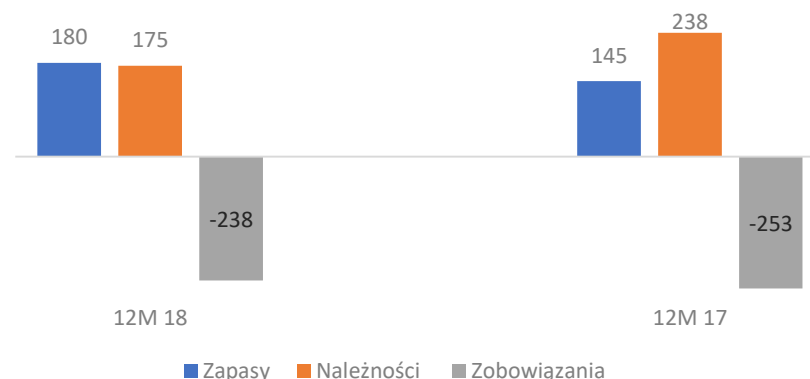
DODATNIE PRZEPIŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

- Znaczne wzrosty sprzedaży spowodowały większe zapotrzebowanie na kapitał obrotowy.
- Wydatki inwestycyjne to głównie bieżące inwestycje w środki trwałe, aktywa niematerialne i nabycie spółek zależnych.
- Grupa osiągnęła pozytywne przepływy operacyjne w 2018 roku pomimo wysokich wzrostów przychodów, zwiększonego wykorzystania kapitału obrotowego i wypłaty dywidendy i zaliczki na poczet dywidendy.

KAPITAŁ OBROTOWY NETTO (mln USD)

NWC: 6% sprzedaży

NWC: 9% sprzedaży



| mln USD | 12M'18 | 12M'17 |
|--|-------------|-------------|
| Gotówka netto z działalności operacyjnej | 18,7 | 42,1 |
| Gotówka netto z działalności inwestycyjnej | -3,1 | -2,2 |
| Gotówka netto z działalności finansowej | -3,4 | -0,5 |
| Zmiana netto w środkach pieniężnych i ekwiwalentach | 12,2 | 39,4 |

CZYNNIKI WZROSTU W 2019

UTRZYMANIE BIZNESU
Z APPLE

Po roku wysokiego wzrostu w sprzedaży produktów APPLE, Grupa będzie starała się utrzymać silną pozycję rynkową i wzmocnić relacje z klientami i dostawcami.

PRAWDZIWA SPRZEDAŻ
Z WARTOŚCIĄ DODANĄ

Grupa zamierza skupić się na pozyskiwaniu i obsłudze dużych projektów biznesowych. Zamierzamy powtórzyć ubiegłoroczny sukces z centrami danych i innymi projektami a także w zakresie usług z wartością dodaną VAD.

ROZWIĄZANIA DLA
BIZNESU

Rozwiązania, które udało nam się wdrożyć zaczynają już się materializować. Grupa zamierza znacząco korzystać z ekspansji tych rozwiązań na wszystkich rynkach działalności.

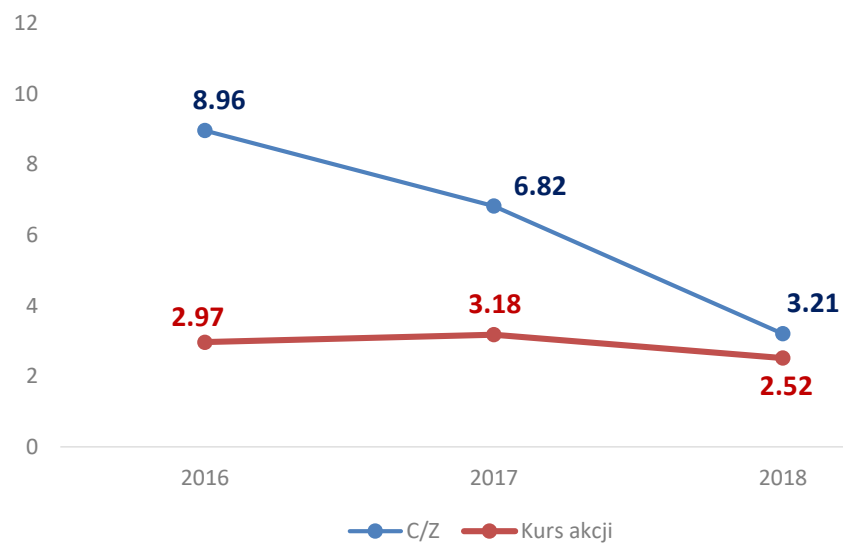
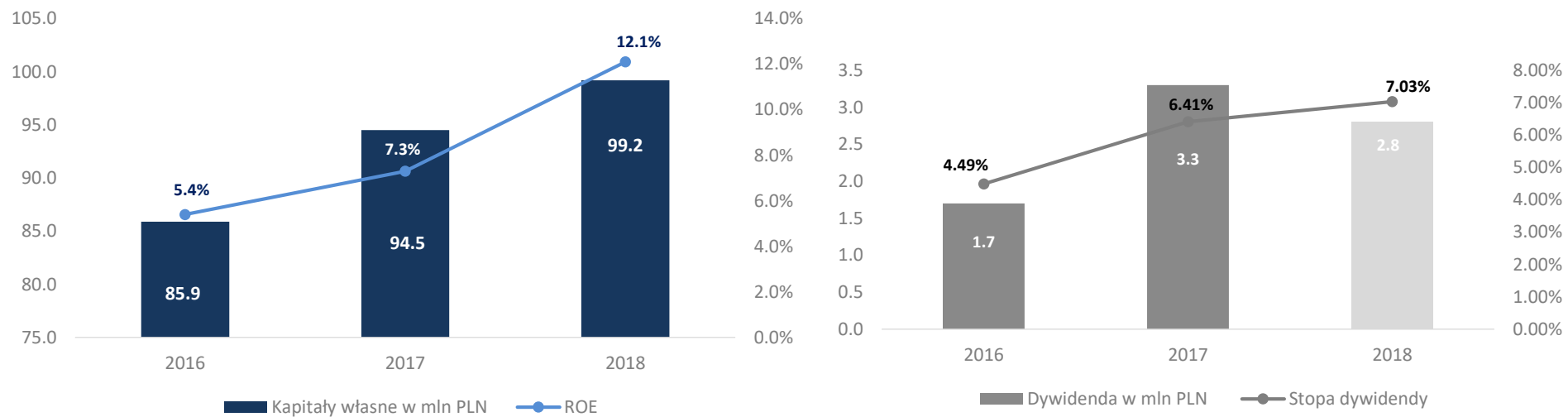
TRADYCYJNA
DYSTRYBUCJA

Oczekujemy, że nasze główne mocne strony odegrają wiodącą rolę w 2019 roku. Spodziewamy się osiągnąć przewagę nad konkurencją we wszystkich segmentach tradycyjnej dystrybucji komponentów.

MARKI WŁASNE

Grupa oczekuje, że dwie nowe marki własne (PERENIO i ATLANTECH) wraz z dotychczasowymi tj.: Canyon i Prestigio, znacząco wpłyną na rentowność Grupy poprzez wykorzystanie kanałów dystrybucji, z których Grupa korzysta.

WYBRANE WSKAŹNIKI FINANSOWE



PODWYŻSZONA PROGNOZA NA 2018 ROK

PRZYCHODY

Między 2,1 mld USD a 2,2 mld USD

ZYSK NETTO

Między 11,5 mln USD a 13 mln USD

ZAKŁADZENIA

Wzrost w marży brutto i pozytywne przepływy operacyjne.

Stabilna sytuacja w kluczowych rynkach byłego ZSRR i ich walutach (nie gorsza niż w II poł. 2017).

Podobne r/r otoczenie konkurencyjne i korzystne relacje z kluczowymi dostawcami.

**PROGNOZA
ZREALIZOWANA**



ASBIS®

SUCCESS THROUGH FOCUS

DZIĘKUJEMY

SIEDZIBA SPÓŁKI

43, Kolonakiou Street, Diamond Court, 4103 Ayios Athanasios

Limassol – Cypr, Telefon: + 357 2 5857 101, www.asbis.com