

ASBIS[®]

SUCCESS THROUGH FOCUS



Prezentacja Q2 i H1 2024

**POMIMO NIEZWYKLE TRUDNYCH
WARUNKÓW RYNKOWYCH,
PODTRZYMUJEMY REALIZACJĘ PROGNOZY**

8 SIERPANIA 2024

Oświadczenie

- Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została przygotowana przez ASBISc Enterprises Plc („Spółka”) z należytą starannością. Może jednak zawierać pewne niekonsekwencje lub pominięcia. Prezentacja nie zawiera pełnej ani gruntownej analizy finansowej Spółki oraz nie przedstawia jej sytuacji ani perspektyw w sposób kompleksowy ani dogłębny. W związku z tym każdy, kto zamierza podjąć decyzję inwestycyjną w stosunku do Spółki, powinien polegać na informacjach ujawnionych w oficjalnych raportach Spółki, publikowanych zgodnie z obowiązującymi Spółkę przepisami prawa. Niniejsza Prezentacja została sporządzona wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowi oferty kupna ani sprzedaży jakichkolwiek instrumentów finansowych.
- Prezentacja może zawierać „stwierdzenia dotyczące przyszłości”. Stwierzeń takich nie można jednak traktować jako zapewnień lub prognoz co do oczekiwanych przyszłych wyników Spółki. Wszelkie stwierdzenia dotyczące oczekiwań co do przyszłych wyników finansowych nie mogą być rozumiane jako gwarancje, że takie wyniki zostaną faktycznie osiągnięte w przyszłości. Oczekiwania Zarządu opierają się na jego aktualnej wiedzy i są uzależnione od wielu czynników, przez które faktyczne wyniki osiągnięte przez Spółkę mogą istotnie różnić się od wyników przedstawionych w niniejszym dokumencie. Wiele z tych czynników pozostaje poza świadomością i kontrolą Spółki lub zdolnością Spółki do ich przewidzenia.
- Ani Spółka, ani jej dyrektorzy, urzędnicy, doradcy ani przedstawiciele takich osób nie ponoszą odpowiedzialności z jakiegokolwiek powodu wynikającego z jakiegokolwiek wykorzystania niniejszej Prezentacji. Ponadto żadne informacje zawarte w niniejszej Prezentacji nie stanowią jakiegokolwiek oświadczenia ani gwarancji Spółki, jej funkcjonariuszy lub dyrektorów, doradców lub przedstawicieli którejkolwiek z powyższych osób. Prezentacja i stwierdzenia dotyczące przyszłości są aktualne wyłącznie na dzień niniejszej Prezentacji. Mogą one nie odzwierciedlać wyników lub zmian w przyszłych okresach. Spółka nie zobowiązuje się do przeglądania, potwierdzania ani publikowania jakichkolwiek poprawek do jakichkolwiek stwierdzeń dotyczących przyszłości w celu odzwierciedlenia zdarzeń lub okoliczności, które mają miejsce po dacie niniejszej Prezentacji.



Agenda

01.

KLUCZOWE
WYDARZENIA
KORPORACYJNE

02.

WYNIKI
FINANSOWE

03.

REALIZACJA
PROGNOZY
FINANSOWEJ
NA 2024

04.

WYPŁATA
DYWIDENDY

05.

BACK-UP

Kluczowe wydarzenia korporacyjne

Breezy podbija nowy rynek

Breezy, spółka zależna ASBISC Enterprises PLC, rozpoczęła działalność w Azerbejdżanie. To siódmy kraj, w którym działa Breezy.

czerwiec 2024

Nowe sklepy iSpace

ASBIS otworzył trzy nowe sklepy iSpace. Pierwszy z nich znajduje się w Mołdawii, drugi w Armenii a trzeci w Kazachstanie.

czerwiec 2024

Wypłata finalnej dywidendy

Spółki wypłaciła finalną dywidendę z zysków za 2023 r. w wysokości 0,30 USD na akcję.

czerwiec 2024

Miesięczne szacunkowe przychody

+5%

Wzrost przychodów r/r w kwietniu 2024 r. – spodziewany wzrost sprzedaży.

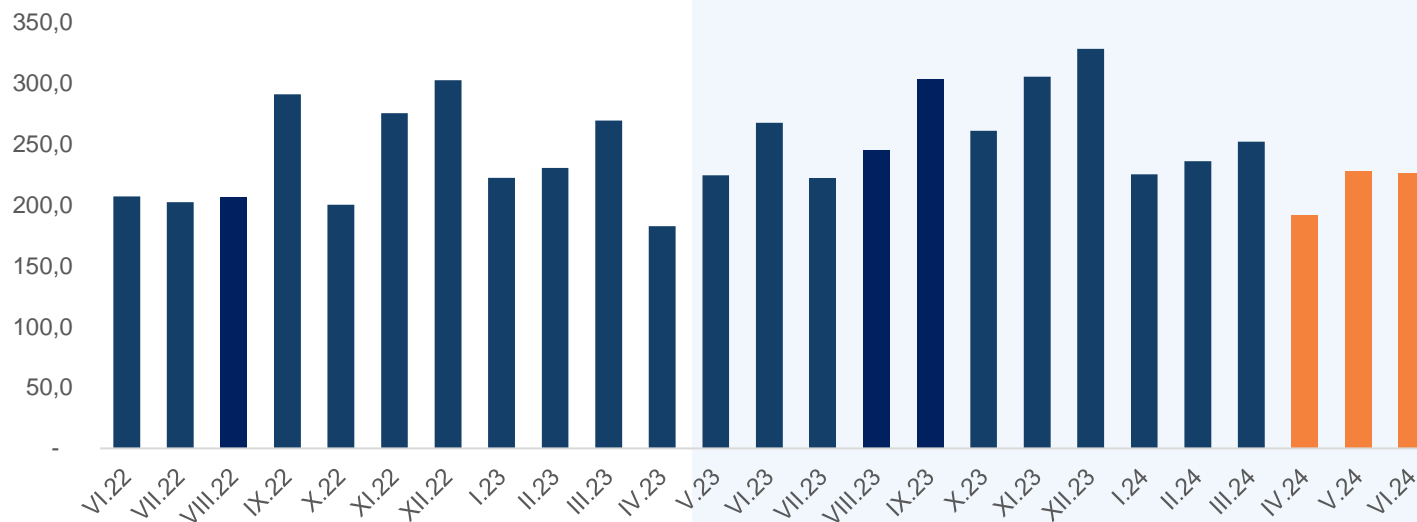
+2%

Wzrost sprzedaży r/r w maju 2024 – ustanowiliśmy kolejny rekord sprzedaży w maju.

-15%

Spadek sprzedaży r/r w czerwcu 2024 roku – wysoka ubiegłoroczna baza plus problemy na głównych rynkach.

MIESIĘCZNE PRZYCHODY (mln USD)





4 Centra Dystrybucyjne

- Republika Czeska
- Zjednoczone Emiraty Arabskie
- Afryka Południowa
- Gruzja
- Kazachstan (w budowie)

Ponad 60 tys. mkw. powierzchni magazynowej w regionie EMEA.

Ponad 30 punktów magazynowych w krajach obecności ASBIS

Spółki zależne w ponad 30 krajach regionu EMEA

- Europa Środkowo-Wschodnia
- Kraje bałtyckie
- Kaukaz i Azja Środkowa
- Bliski Wschód
- Afryka





Agenda

01.

KLUCZOWE
WYDARZENIA
KORPORACYJNE

02.

WYNIKI
FINANSOWE

03.

PROGNOZA
FINANSOWA
NA 2024

04.

DYWIDENDA

05.

BACK-UP

Negatywny wpływ nielegalnego handlu w Kazachstanie na sprzedaż w Q2 i H1 2024

Źródło problemów w Kazachstanie:

- nadmiar nieoficjalnych importów wielu produktów pochodzących od nieoficjalnych dystrybutorów i kanałów, głównie z Japonii i Chin.
- nowe przepisy dotyczące wydatków konsumpcyjnych w kraju wpłynęły na nastroje konsumentów.

Wpływ na nasze przychody:

- w II kw. 2024 r. przychody z Kazachstanu spadły o 43,7% r/r do 83 mln USD (z 147 mln USD w II kw. 2023 r.)
- w I poł. 2024 r. przychody z Kazachstanu spadły o 23,3% r/r do 247,0 mln USD (z 322,0 mln USD w I poł. 2023 r.)

Spodziewany horyzont na rozwiązanie problemów:

- Q3 2024 r. wraz z wprowadzeniem na rynek nowych produktów.

Kluczowe dane finansowe

PRZYCHODY

-4% r/r

646 mln USD

ZYSK BRUTTO
NA SPRZEDAŻY

-5% r/r

51 mln USD

MARŻA BRUTTO
NA SPRZEDAŻY

7,97%

ZYSK NETTO

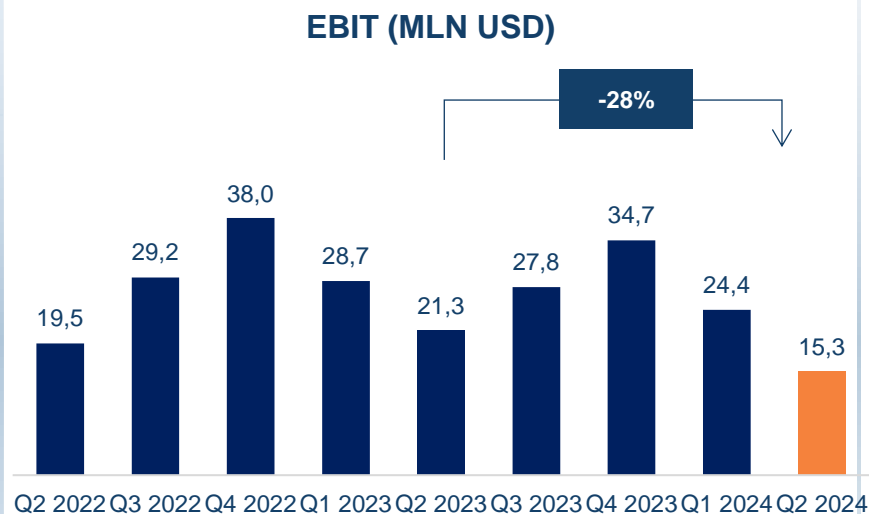
-46% YoY

6,1 mln USD

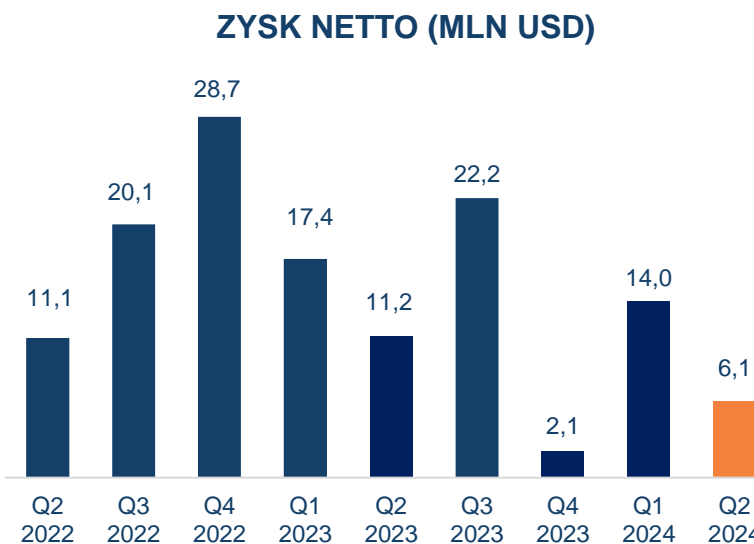
Kolejny kwartał pełen wyzwań

> Q2 2024

EBIT i zysk netto pod wpływem niekorzystnych czynników rynkowych

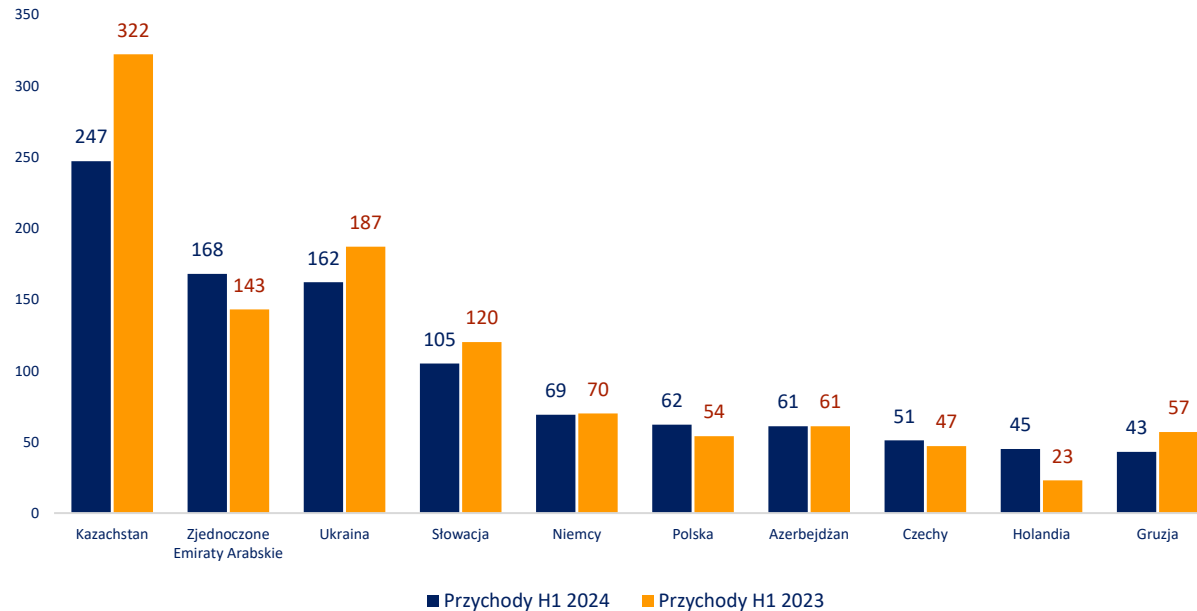


- EBIT na poziomie 15,3mln USD w Q2 2024 vs 21,3 mln USD w Q2 2023.



- Niższy zysk netto w efekcie niższych przychodów, wciąż wysokich kosztów odsetkowych, wyższej stopy podatkowej i niższego popytu.

PRZCHODY Z KLUCZOWYCH KRAJÓW (mln USD)



Zjednoczone Emiraty Arabskie dalej drugim największym rynkiem

H1 2024 VS H1 2023

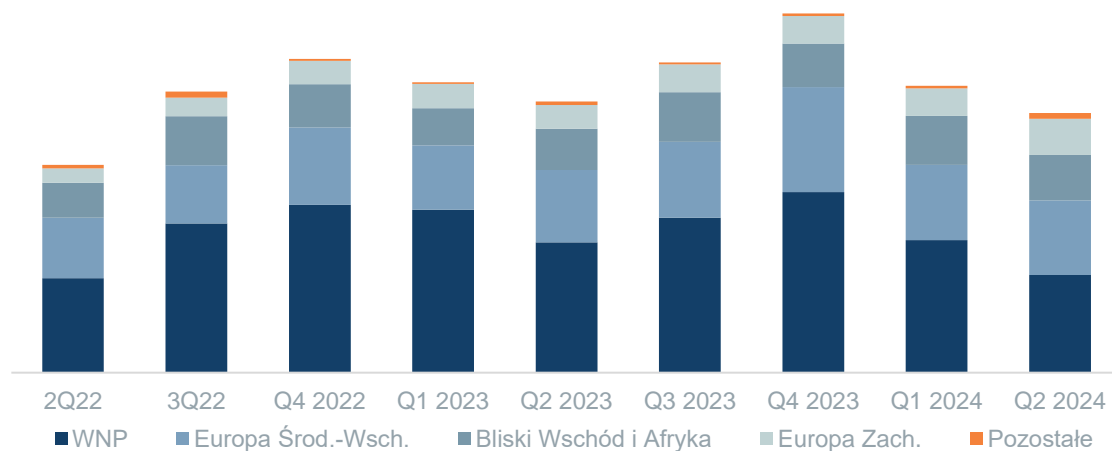
Pomimo olbrzymich kłopotów z szarą strefą, Kazachstan pozostaje naszym największym rynkiem.

Zjednoczone Emiraty Arabskie - drugi największy rynek, ze znaczącym wzrostem o 17,6 proc. r/r.

Holandia utrzymuje pozycję w TOP 10 krajów z imponującym 93,3 proc. wzrostem r/r.

Polska nie przestaje zaskakiwać, generując dwucyfrowe wzrosty.

PRZYCHODY WG REGIONÓW (mln USD)

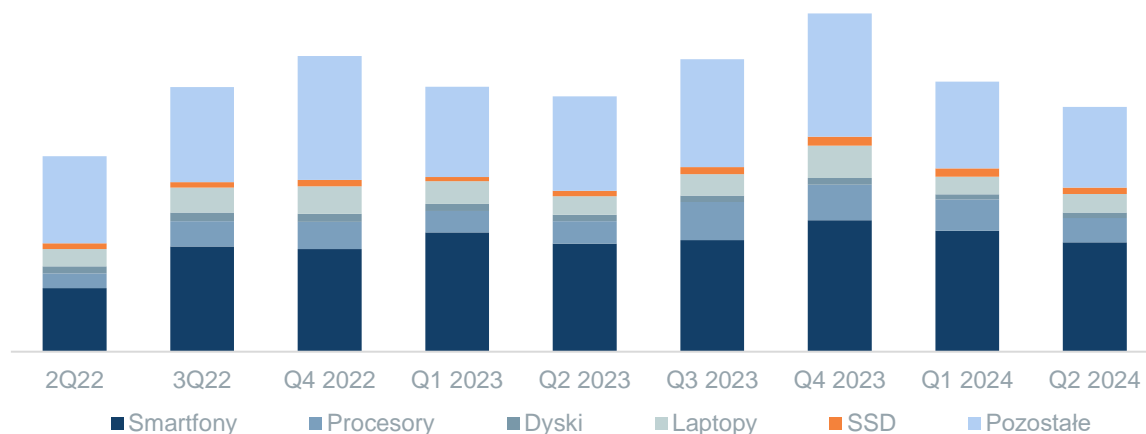


mln USD	Q2'24	Q2'23	YoY
Wspólnota Niepodległych Państw	243,1	323,8	-25%
Europa Środkowo-Wschodnia	185,0	180,3	3%
Bliski Wschód i Afryka	113,5	102,6	11%
Europa Zachodnia	89,9	58,8	53%
Pozostałe	14,4	8,7	66%
OGÓŁEM	645,9	674,1	-4%

Spadek sprzedaży efektem znacznego spadku sprzedaży w regionie WNP w Q2 2024

- Regiony WNP (bez Białorusi i Rosji) oraz Europy Środkowo-Wschodniej wygenerowały większość przychodów Grupy.
- Spadek w regionie WNP spowodowany szarą strefą w Kazachstanie i słabszym popytem na Ukrainie.
- Bardzo mocny wzrost osiągnięty w Europie Zachodniej w wyniku intensyfikacji naszej działalności.
- 11 proc. Wzrost w regionie MEA, głównie wśród krajów Zatoki Perskiej.

PRZYCHODY WG LINII PRODUKTOWYCH (mIn USD)

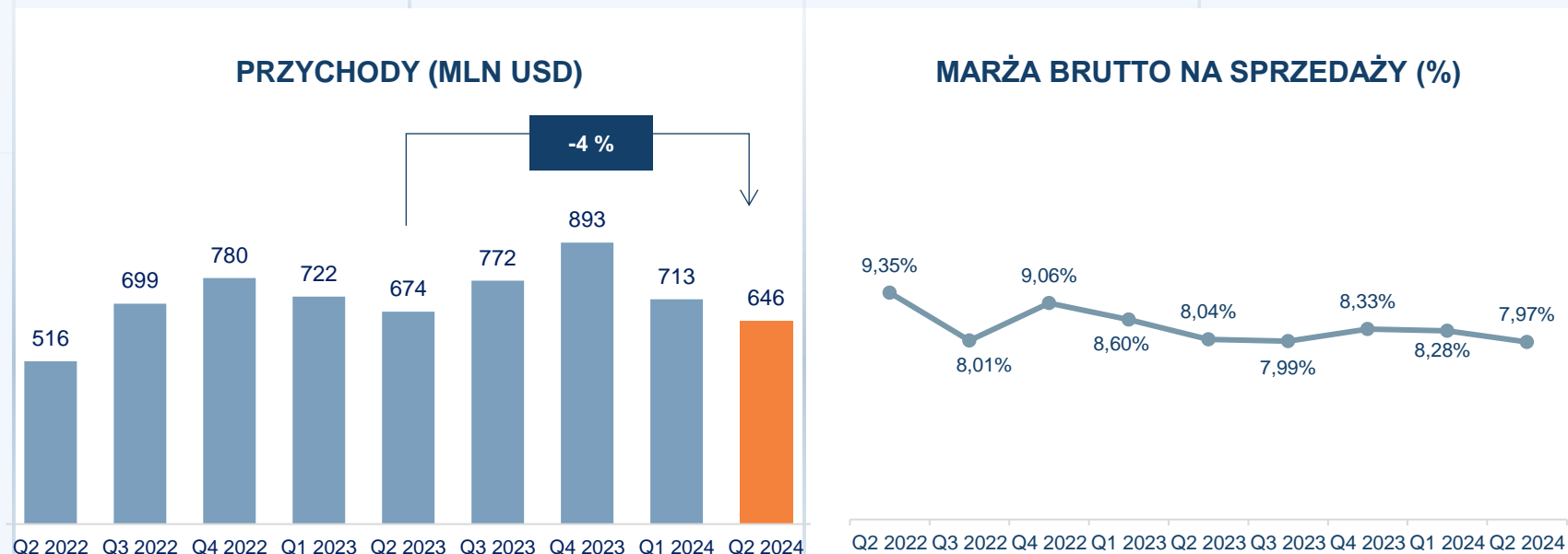


mIn USD	Q2'24	Q2'23	YoY
Smartfony	288,6	285,1	1%
Procesory	64,6	59,7	8%
Laptopy	49,3	49,6	-1%
Serwery	33,8	24,9	36%
Dyski twarde SSD	16,6	14,4	15%
RAZEM	645,9	674,1	-4%

Q2 2024 kolejny najlepszy kwartał dla smartfonów

- Smartfony odnotowały kolejny kwartał z najlepszą sprzedażą, pomimo wyzwań na naszych głównych rynkach.
- Smartfony, procesory i laptopy pozostają głównymi kategoriami napędzającymi przychody Grupy.
- Silny wzrost serwerów napędzany przez rozwijające się projekty w dziedzinie sztucznej inteligencji i centrów danych.
- Solidny wzrost dysków w segmencie SSD osiągnięty dzięki silnej pozycji Spółki na wszystkich naszych rynkach i rosnącemu wpływowi sztucznej inteligencji.

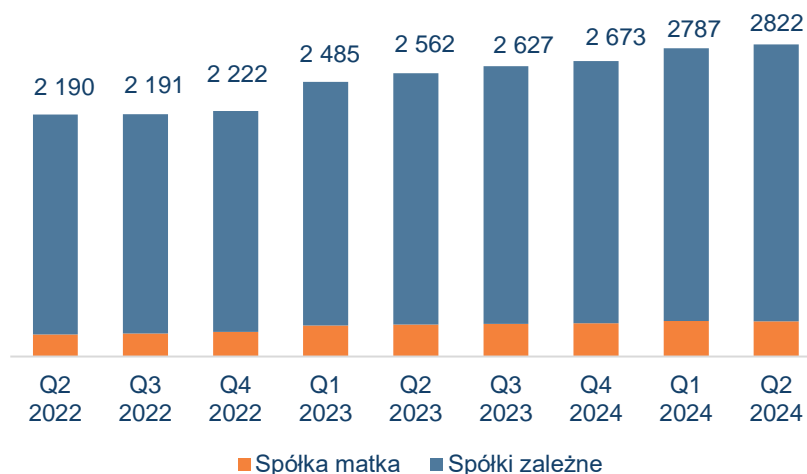
Satysfakcjonująca i stabilna marża brutto na sprzedaży



- Przychody spadły tylko o 4,2 proc. r/r, pomimo ogromnego, prawie 44% spadku przychodów w Kazachstanie i 16 proc. spadku na Słowacji w Q2 2024 r.
- Warto wspomnieć, że na kilku rynkach, takich jak Zjednoczone Emiraty Arabskie, Niemcy, Polska i inne mniejsze rynki, odnotowany został silny, co najmniej dwucyfrowy wzrost w Q2 2024 r.
- Marża zysku brutto delikatnie obniżona, na poziomie 7,97 proc. w Q2 2024.
- Grupa uważa obecny poziom za zadowalający i dokłada wszelkich starań, aby utrzymać go na wyższym poziomie.

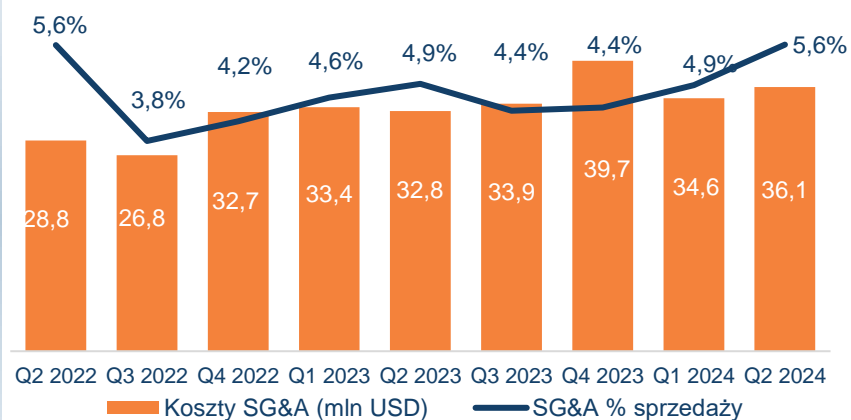
Koszty operacyjne

LICZBA PRACOWNIKÓW



Wzrost zatrudnienia w przeważającej mierze w rezultacie niezbędnych inwestycji w rozwój AROS i Breezy oraz ekspansji geograficznej.

KOSZTY OPERACYJNE



Koszty operacyjne jako procent przychodów odzwierciedlają wzrost Grupy w ostatnim okresie.

Obecnie pracujemy nad optymalizacją kosztów operacyjnych i spodziewamy się, że w Q3 kwartale 2024 r. nastąpi ich znaczący spadek.



Bardzo trudny Q2 i H1 2024

Nieznaczny spadek przychodów w Q2 i H1 2024 r. pomimo ogromnych wyzwań na wielu rynkach.



mln USD	Q2'24	Q2'23	r/r
Przychody	645,9	674,1	-4%
Zysk brutto na sprzedaży	51,5	54,2	-5%
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>7,97%</i>	<i>8,04%</i>	<i>-0,07 ppt</i>
Koszty SG&A	-36,1	-32,8	10%
Zysk operacyjny	15,3	21,3	-28%
<i>Marża operacyjna</i>	<i>2,37%</i>	<i>3,16%</i>	<i>-0,79 ppt</i>
Przychody finansowe	0,2	0,4	-48%
Koszty finansowe	-7,8	-8,4	-8%
Zysk przed opodatkowaniem	7,9	13,5	-42%
Podatek	1,8	2,3	-23%
Zysk netto	6,1	11,2	-46%
<i>Marża zysku netto</i>	<i>0,95%</i>	<i>1,67%</i>	<i>-0,72 ppt</i>

mln USD	H1'24	H1'23	r/r
Przychody	1.359,1	1.396,1	-3%
Zysk brutto na sprzedaży	110,6	116,2	-5%
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>8,14%</i>	<i>8,33%</i>	<i>-0,19 ppt</i>
Koszty SG&A	-70,8	-66,2	7%
Zysk operacyjny	39,8	50,0	-21%
<i>Marża operacyjna</i>	<i>2,93%</i>	<i>3,58%</i>	<i>-0,65 ppt</i>
Przychody finansowe	1,0	1,3	-27%
Koszty finansowe	-16,1	-17,5	-8%
Zysk przed opodatkowaniem	24,9	34,4	-28%
Podatek	-4,8	-5,8	-18%
Zysk netto	20,1	28,6	-30%
<i>Marża zysku netto</i>	<i>1,48%</i>	<i>2,05%</i>	<i>-0,57%</i>

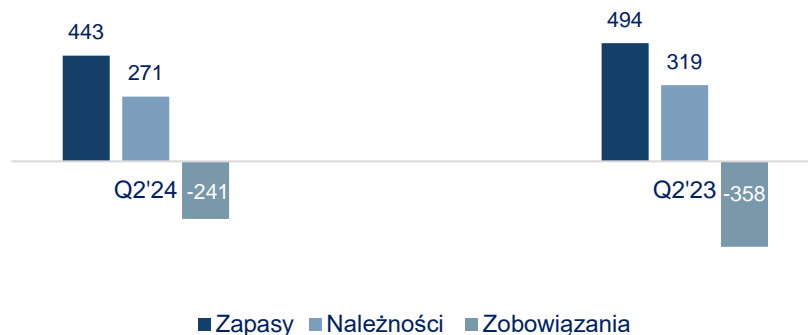
Niższy zysk netto w wyniku spadku przychodów, zysku brutto i nadal wysokich kosztów odsetkowych.



KAPITAŁ OBROTOWY (USD MLN)

NWC: 34,7% sprzedaży

NWC: 32,6% of sales



mIn USD	H1 2024	H1 2023
Gotówka netto z działalności operacyjnej	-66,1	-40,6
Gotówka netto z działalności inwestycyjnej	-9,3	-9,9
Gotówka netto z działalności finansowej	-31,6	-26,6
Zmiana netto w środkach pieniężnych i ekwiwalentach	-107,0	-77,1

Gotówka zaangażowana w kapitał obrotowy

- Wysokie wykorzystanie kapitału obrotowego wymaga zaangażowania większej ilości gotówki.
- Zapasy znacznie zmniejszone rok do roku o ponad 50 milionów USD
- Dążymy do uzyskania dodatnich przepływów z działalności operacyjnej w 2024 roku.

Zadłużenie na bezpiecznym poziomie

mIn USD	H1'24	H1'23	YoY
Krótkoterminowe zadłużenie (bez leasingu i faktoringu)	137,6	124,4	11%
Długoterminowe zadłużenie (bez leasingu)	13,7	0,8	1.613%
Pozostałe długoterminowe zadłużenie	1,0	0,9	7%
Gotówka i ekwiwalenty	58,9	66,2	-11%
Faktoring	35,8	39,2	-9%
Dług netto (bez faktoringu)	93,4	59,9	56%
Dług netto (z faktoringiem)	129,2	99,1	30%

Zdolność pozyskiwania finansowania zewnętrznego przez Spółkę pozostaje bardzo silna

Średnioważony koszt długu w Q2 2024 roku obniżony do 10,5 proc.

Dług netto/ kapitałów na koniec czerwca 2024 net na bezpiecznym i niskim poziomie

0,3x
BEZ
FAKTORINGU

0,5x
Z
FAKTORINGIEM



Agenda

01.

KLUCZOWE
WYDARZENIA
KORPORACYJNE

02.

WYNIKI
FINANSOWE

03.

REALIZACJA
PROGNOZY
FINANSOWEJ
NA 2024

04.

DYWIDENDA

05.

BACK-UP

Wyniki zgodne z prognozą na 2024 rok

WYNIKI VS PROGNOZA

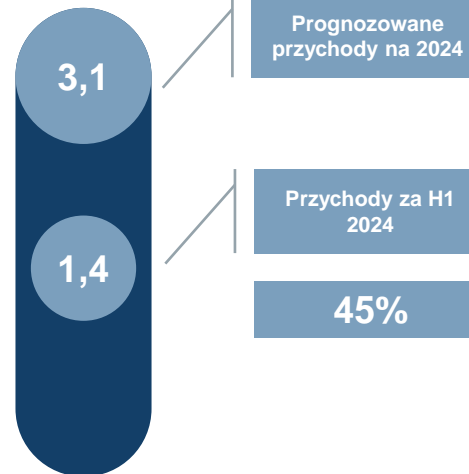
ZYSK NETTO

Między
60 mln USD a
64 mln USD

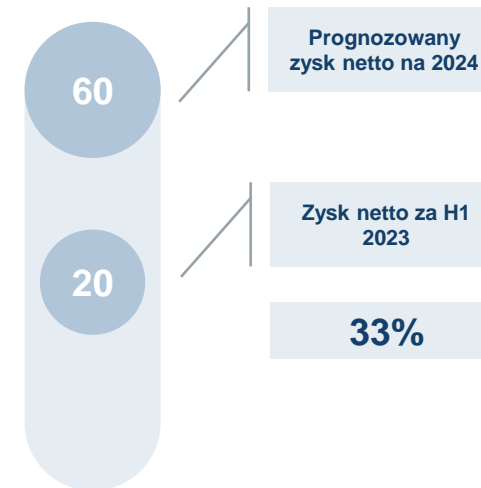
PRZYCHODY

Między
3,1 mld USD a
3.4 mld USD

PRZYCHODY (mld USD)



ZYSK NETTO (mln USD)



Dyrektorzy są przekonani co do realizacji prognozy za 2024 rok.

Agenda

01.

KLUCZOWE
WYDARZENIA
KORPORACYJNE

02.

WYNIKI
FINANSOWE

03.

REALIZACJA
PROGNOZY
FINANSOWEJ
NA 2024

04.

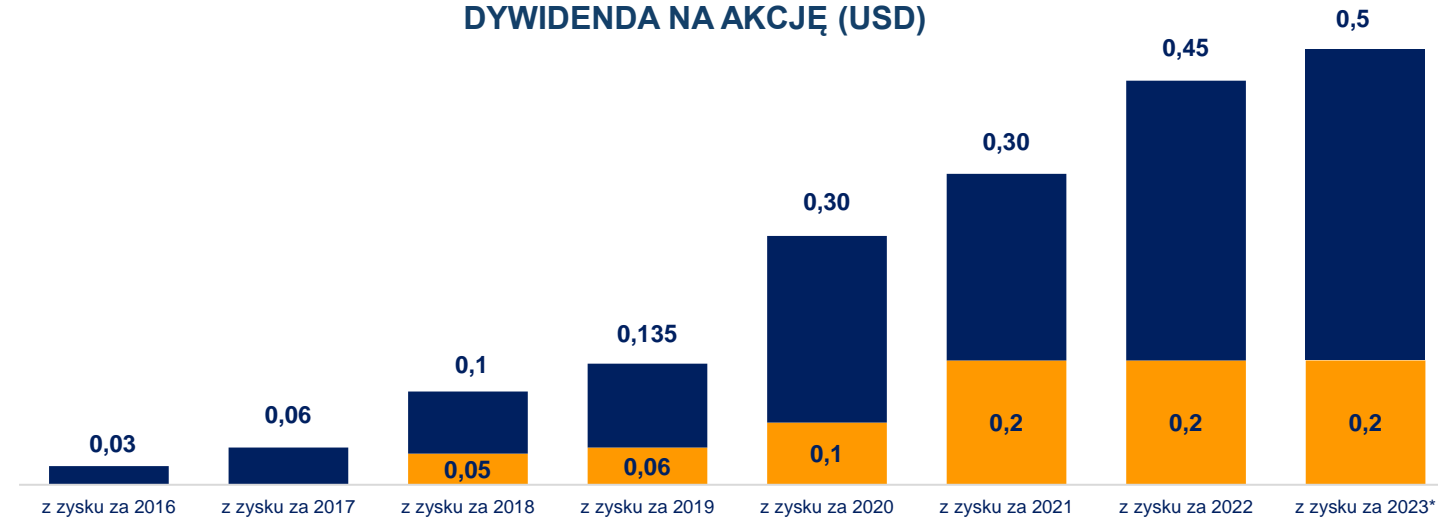
DYWIDENDA

05.

BACK-UP

Najwyższa dywidenda

DYWIDENDA NA AKCJĘ (USD)



* Dywidenda zaliczkowa

W dniu 27 czerwca 2024 r. Spółka wypłaciła dywidendę w wysokości 0,30 USD na akcję.

Łączna dywidenda z zysków za 2023 rok, wraz z dywidendą zaliczkową, wyniosła 0,50 USD na akcję, co daje łączną kwotę do wypłaty 27,8 mln USD

Spółka zamierza kontynuować wypłatę wysokich dywidend w kolejnych latach.

The text "Q&A" is centered in a white square. To the left of this square is a solid orange vertical bar. The background of the slide is a grid of white and light blue squares, with a dark blue image of a server room at night visible in the right half.

Agenda

01.

KLUCZOWE
WYDARZENIA
KORPORACYJNE

02.

WYNIKI
FINANSOWE

03.

REALIZACJA
PROGNOZY
FINANSOWEJ
NA 2024

04.

DYWIDENDA

05.

BACK-UP

Premium Retail Business

34

34 sklepy Apple Premium Reseller w 7 krajach

6

6 sklepów Bang & Olufsen w 3 krajach

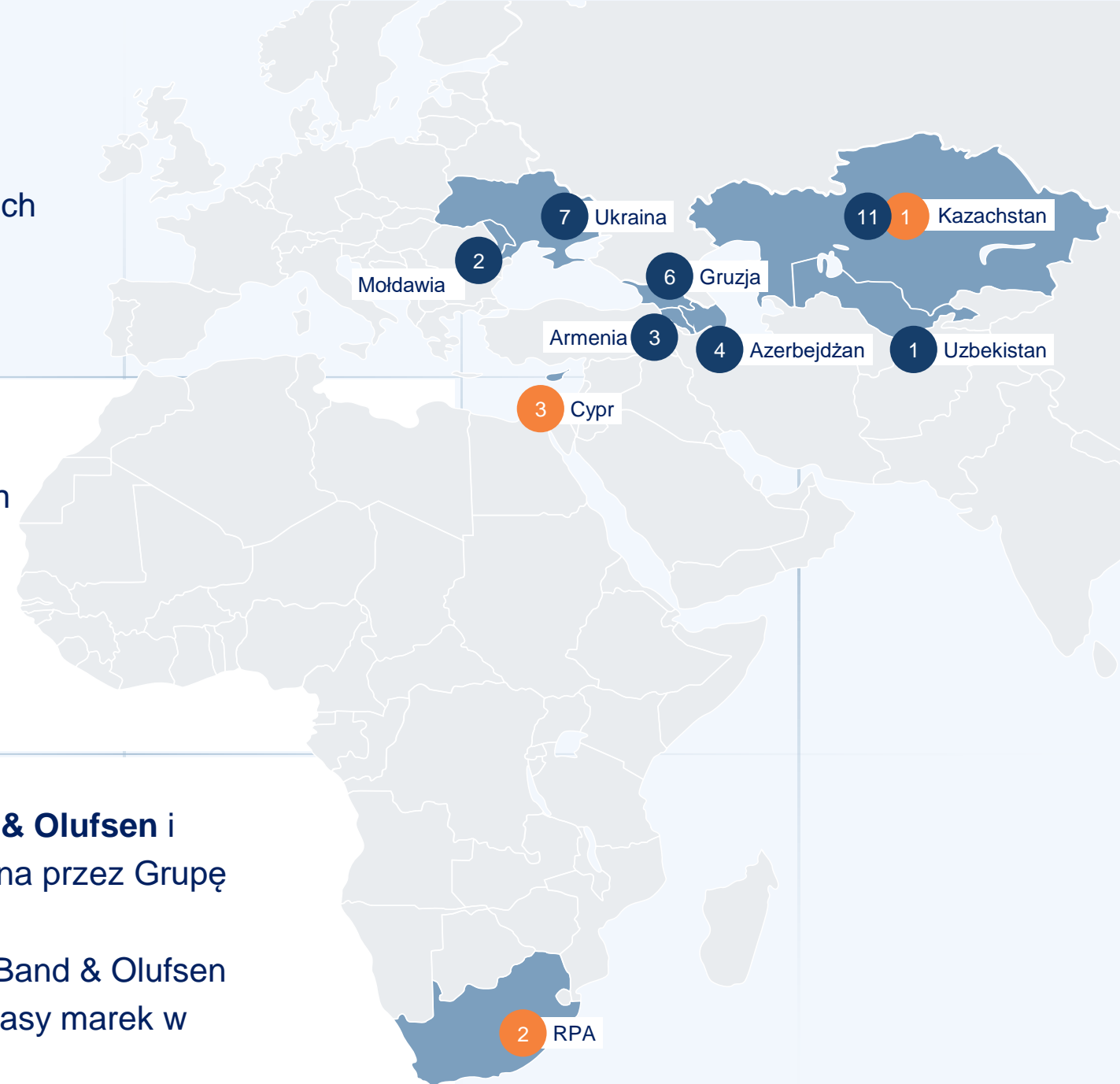
iSpace

iSpace to sieć sklepów detalicznych premium i Oficjalny partner Apple posiadający status Apple Premium Partner.

B&O

Sieć Premium Retail butików **Bang & Olufsen** i sklepów **Prestigio Plaza** prowadzona przez Grupę ASBIS.

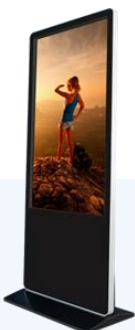
Od ekskluzywnego doświadczenia Bang & Olufsen po sklepy z elektroniką światowej klasy marek w różnych kategoriach.



Marki własne ASBIS

Prestigio
SOLUTIONS

Prestigio Solutions specjalizuje się w produkcji i dostarczaniu innowacyjnych rozwiązań technologicznych dla biznesu i edukacji.
www.prestigio-solutions.com



CANYON

Canyon to dynamicznie rozwijająca się marka wysokiej jakości i stylowych, a jednocześnie przystępnych cenowo akcesoriów mobilnych, gadżetów komputerowych i urządzeń.
www.canyon.eu



pereni^o

Perenio to marka technologiczna specjalizująca się w IoT, stworzyła wielofunkcyjny router IoT Elegance oraz inteligentną wtyczkę Power Link od sprzętu do oprogramowania i platformy.
www.perenio.com



Prestigio

Prestigio to międzynarodowa marka, która od 20 lat oferuje szeroką gamę elektroniki użytkowej dla domu, edukacji i biznesu.
www.prestigio.com



A E N O

AENO to młoda dynamiczna marka inteligentnego sprzętu AGD.
www.aeno.com



LORGAR

Lorgar to marka urządzeń do gier, której celem jest wzniesienie wrażeń z gry na wysoki poziom.
www.lorgar.eu



AROS ENGINEERING

Podsumowanie H1 2024

- AROS dalej rozwija swoją działalność.
- Podstawową działalnością AROS będą niestandardowe aplikacje robotyczne skoncentrowane na użytkowniku końcowym.
- AROS przechodzi z modelu dystrybucji do integracji, w celu stworzenia Inżynieryjnego Hub-a.
- AROS zmienił nazwę na **AROS ENGINEERING**.
- AROS rozpoczął budowę nowej fabryki w Grecji o powierzchni 8.000 mkw



Zrównoważone rozwiązania dla elektroniki

- Breezy rozszerzyło swoją działalność na Azerbejdżan.
- Breezy uruchomiło diagnostykę Apple Authorized Trade-In dla swoich partnerów, pierwszą w Europie, i wdrożyło nową ocenę AI+Human Trade-In na podstawie zdjęć, co znacznie zmniejsza rozbieżności.
- Breezy rozszerzyło swoją sieć partnerską, dodając do swojego portfolio nową markę mobilną, Honor.
- Na Ukrainie Breezy podwoiło swoje zdolności produkcyjne do oceny i serwisu.
- Breezy planuje zwiększyć wolumeny w zakresie wymiany i odnawiania, rozszerzyć swoją sieć partnerską o nowych sprzedawców detalicznych i operatorów telekomunikacyjnych oraz uruchomić internetową usługę Trade-In, aby wykorzystać swoje zdolności.

Breezy w liczbach

7

krajów

w których działamy stacjonarnie

200+

pracownicy

kontrybuujący do gospodarki o obiegu zamkniętym

40+

partnerów

włączonych do programu wymiany

2500+

punktów detalicznych

w sieci sklepów partnerów



ASBIS GREEN ENERGY SOLUTIONS

Dostarczamy najwyższej jakości, innowacyjne produkty i niezawodne wsparcie techniczne, zapewniając możliwości partnerstwa i rozwoju.



Panele słoneczne



Inwertery



Systemy do magazynowania energii



Stacje ładowania



Elementy konstrukcji wsporczej

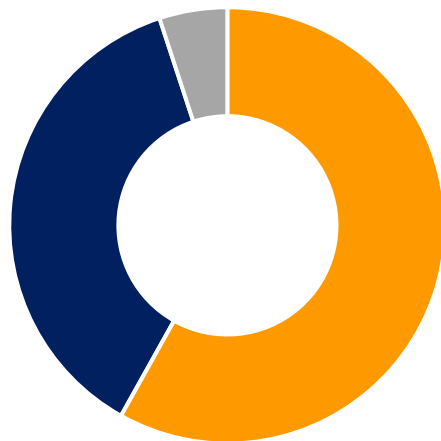


Materiały do instalacji elektrycznych

Dystrybuowane marki



Struktura akcjonariatu



■ KS Holdings Ltd* ■ Zbigniew Juroszek** ■ Free-float

	Liczba akcji i głosów	% udział w akcjach i głosach
KS Holdings Ltd *	20.448.127	36,84%
Zbigniew Juroszek**	2.797.625	5,04%
Free-float	32.254.248	58,12%
TOTAL	55.500.000	100,00%

Na dzień: 2024-08-08

*Siarhei Kostevitch posiada udziały jako jedyny wspólnik KS Holdings Ltd

** Zbigniew Juroszek z podmiotami powiązanymi

Przynależność do indeksów:





Dziękujemy

KONTAKT DLA INWESTORÓW:

Constantinos Tziamalis
Wiceprezes

+357 25857188
costas@asbis.com

Bartosz Basa
IR Manager

+48 691 910 760
b.basa@asbis.com

KONTAKT DLA MEDIÓW:

Iwona Mojsiuszko
8Sense PR

+48 502 344 992
iwona.mojsiuszko@8sensepr.pl

