

# ASBIS<sup>®</sup>

SUCCESS THROUGH FOCUS



# Prezentacja Q3 i 9M 2024

**POMIMO PRZECIWNOCI DAŻYMY DO  
REALIZACJI PROGNOZY**

7 LISTOPADA 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.

PERSPEKTYWY  
NA 2025

05.

BACK-UP

# GŁÓWNE OBSZARY

ICT Distribution

**16,000**  
Resellerów

ICT & IoT Solutions to Enterprises

**19,000**  
obsłużonych Firm

ASBIS Robotic Solutions (AROS)

**8** kategorii  
rozwiązań

Consumer Distribution

Sprzedaż przez  
**7,400** POK

Premium Retail Business Unit

**34** Apple  
**6** B&O

Trade-In Business Unit

**#1**  
w WNP

Corporate Venture Investments

**15**

# Kluczowe wydarzenia korporacyjne

## **Breezy będzie współpracować z RTV EURO AGD**

Breezy, spółka zależna ASBIS, podpisała umowę o współpracy z siecią RTV EURO AGD w Polsce.

wrzesień 2024

## **ASBIS rozszerzył swoją markę gamingową Lorgar**

ASBIS podwoił liczbę linii produktów swojej marki własnej Lorgar i wkroczył na szybko rozwijający się segment rynku gier wyścigowych.

październik 2024

## **Dywidenda zaliczkowa**

Spółka podjęła decyzję o wypłacie dywidendy zaliczkowej z zysków za 2024 r. (0,20 USD na akcję).

listopad 2024

# Miesięczne szacunkowe przychody

**+0,2%**

Wzrost przychodów r/r w lipcu 2024 r. pomimo trudnej sytuacji na naszych głównych rynkach.

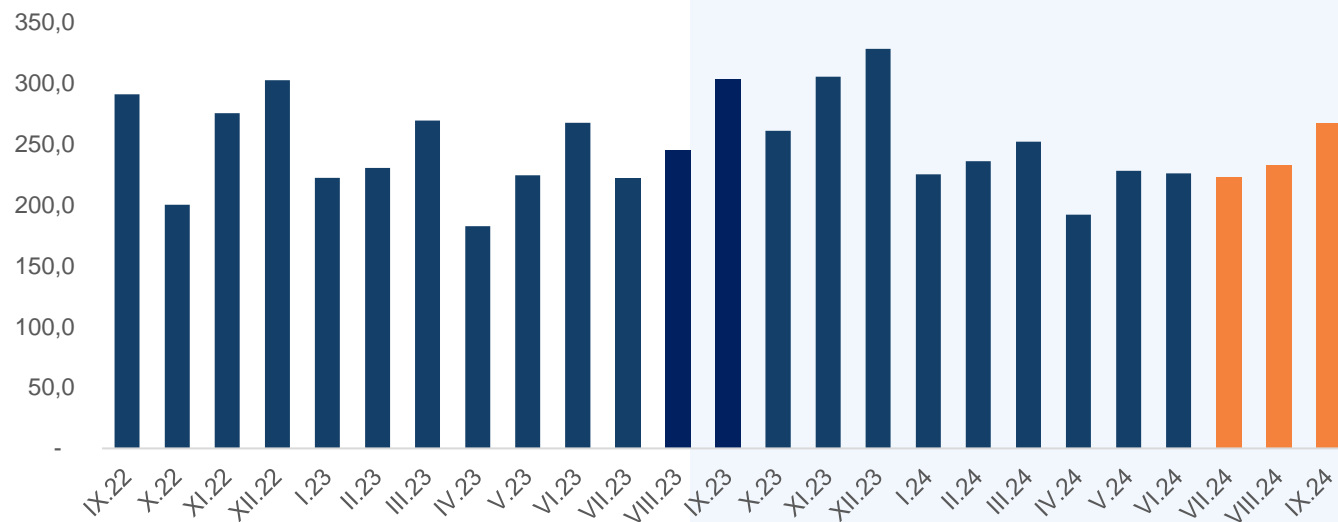
**-5%**

Spadek sprzedaży r/r w sierpniu 2024 – w efekcie rekordowo wysokiej bazy w sierpniu 2023 i problemów w Kazachstanie i Ukrainie.

**-12%**

Spadek sprzedaży r/r we wrześniu 2024 roku – wyzwania w Kazachstanie i innych głównych rynkach powodem spadku.

MIESIĘCZNE PRZYCHODY (mln USD)





# Agenda

01.

KLUCZOWE  
WYDARZENIA  
KORPORACYJNE

02.

WYNIKI  
FINANSOWE

03.

PROGNOZA  
FINANSOWA  
NA 2024

04.

PERSPEKTYWY  
NA 2025

05.

BACK-UP

# Negatywny wpływ na sprzedaż nowej sytuacji rynkowej w Kazachstanie w Q3 i 9M 2024

## Działania podjęte przez ASBIS i władze w celu rozwiązania problemów w Kazachstanie:

- W dniu 14 sierpnia Agencja Stanów Zjednoczonych ds. Rozwoju Międzynarodowego (USAID) i ambasador USA Daniel Rosenblum dostarczyli zaawansowane serwery komputerowe do Państwowej Komisji Podatkowej (SRC) Kazachstanu.
- Jesteśmy w grupie roboczej z dostawcami i władzami Kazachstanu w celu wdrożenia rozwiązań na importowanych urządzeniach.
- Rozważamy wydłużenie gwarancji produktów, aby konsumenci byli bardziej świadomi różnicy między zakupem legalnym a zakupem od nieautoryzowanych sprzedawców.
- Współpracujemy z instytucjami finansowymi w zakresie instrumentów finansowych, które zwiększą siłę nabywczą klientów.

## Wpływ na nasze przychody:

- w III kw. 2024 r. przychody z Kazachstanu spadły o 39,3% r/r do 98,3 mln USD (z 161,9 mln USD w III kw. 2023 r.)
- w I-III kw. 2024 r. przychody z Kazachstanu spadły o 28,6% r/r do 345,3 mln USD (z 483,9 mln USD w I-III kw. 2023 r.).



## Kluczowe dane finansowe

PRZYCHODY

**-6% r/r**

723 mln USD

ZYSK BRUTTO  
NA SPRZEDAŻY

**-10% r/r**

55 mln USD

MARŻA BRUTTO  
NA SPRZEDAŻY

**7,64%**

ZYSK NETTO

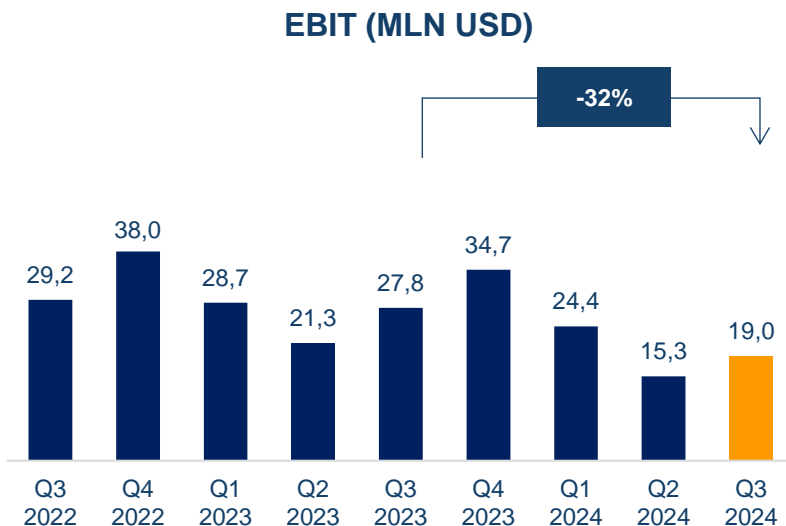
**-57% YoY**

9,5 mln USD

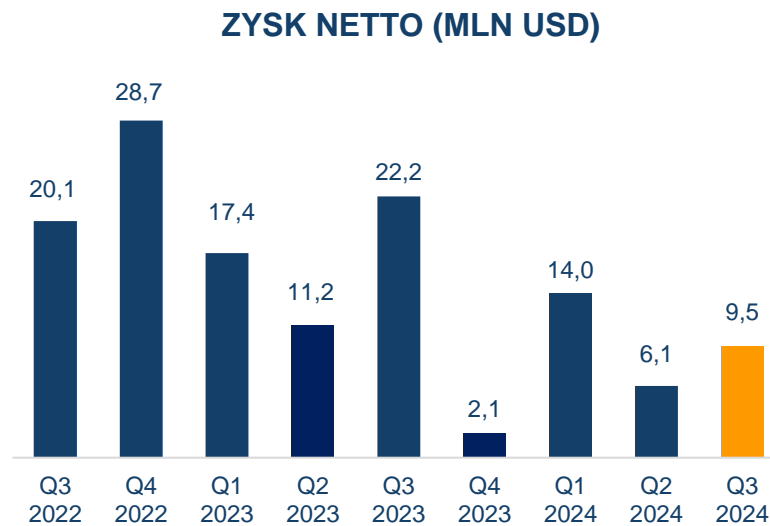
# Kolejny ekstremalny kwartał

> Q3 2024

# EBIT i zysk netto pod wpływem niekorzystnych czynników rynkowych

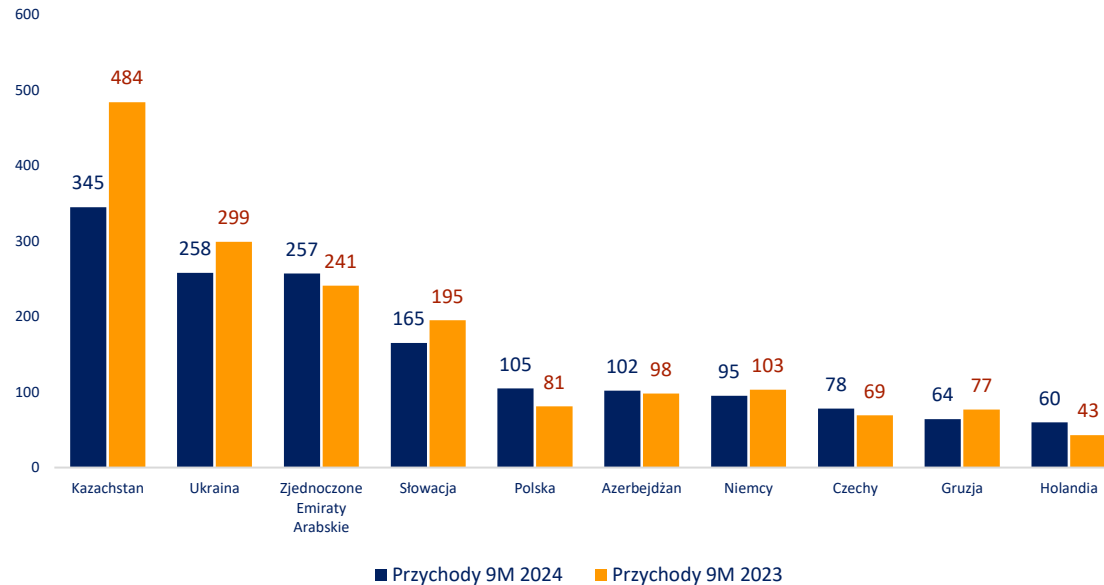


- EBIT na poziomie 19,0mln USD w Q3 2024 vs 27,8 mln USD w Q3 2023.



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

## PRZCHODY Z KLUCZOWYCH KRAJÓW (mln USD)



# Polska umacnia swoją pozycję w TOP 10

## 9M 2024 VS 9M 2023

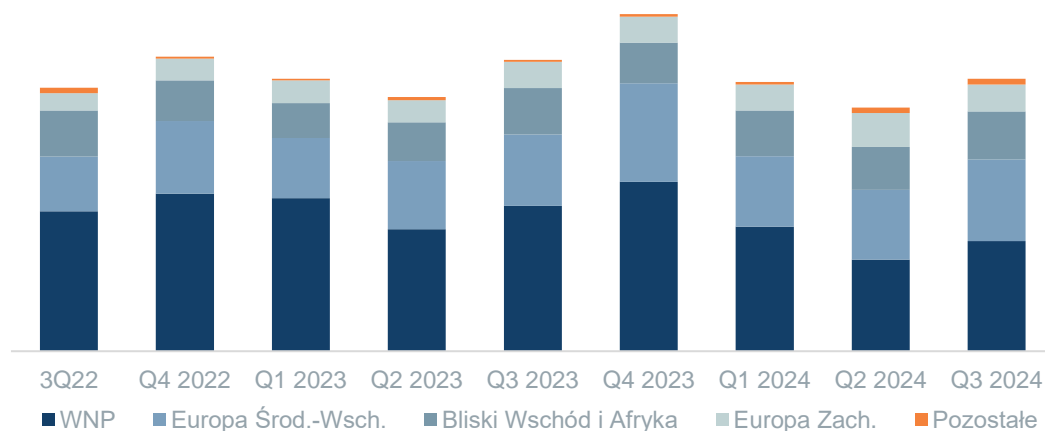
Kazachstan pozostaje naszym największym rynkiem pomimo olbrzymich zawirowań z szarą strefą.

Ukraina odzyskała pozycję drugiego największego rynku.

Zjednoczone Emiraty Arabskie kontynuowały wzrost, dostarczając 257,2 mln USD w 9M 2024.

Polska, nasze złote dziecko, czyni cuda generując nadzwyczajne wzrosty.

### PRZYCHODY WG REGIONÓW (mln USD)

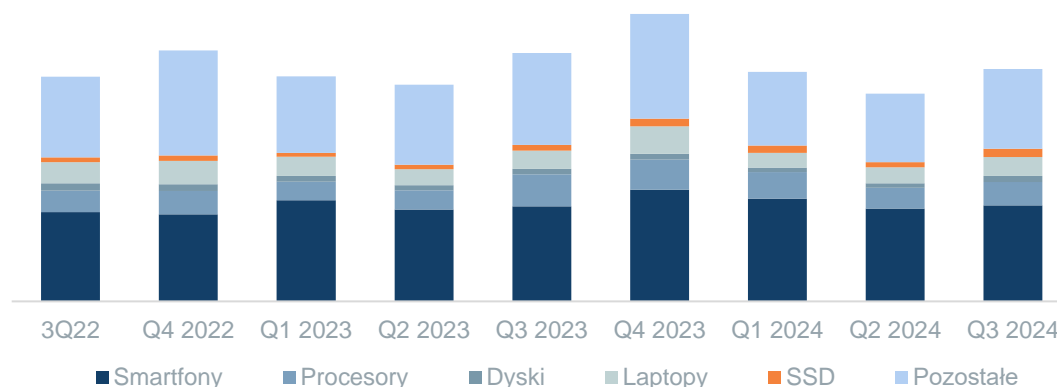


mln USD	Q3'24	Q3'23	YoY
Wspólnota Niepodległych Państw	291,7	385,2	-24%
Europa Środkowo-Wschodnia	216,6	189,0	15%
Bliski Wschód i Afryka	127,5	123,6	3%
Europa Zachodnia	71,4	69,3	3%
Pozostałe	15,3	4,8	222%
<b>OGÓŁEM</b>	<b>722,5</b>	<b>771,8</b>	<b>-6%</b>

## Spadek sprzedaży efektem znacznego spadku sprzedaży w regionie WNP w Q3 2024

- Regiony WNP (bez Białorusi i Rosji) oraz Europy Środkowo-Wschodniej wygenerowały większość przychodów Grupy.
- Spadek w regionie WNP spowodowany nowymi realiami rynkowymi w Kazachstanie i intensyfikacją ostrzałów na Ukrainie.
- Region Europy Środkowo-Wschodniej z 15 proc. wzrostem r/r napędzany dynamicznymi wzrostami w Polsce i Czechach.
- Stabilny wzrost w regionie MEA, głównie wśród krajów Zatoki Perskiej.

## PRZYCHODY WG LINII PRODUKTOWYCH (mIn USD)



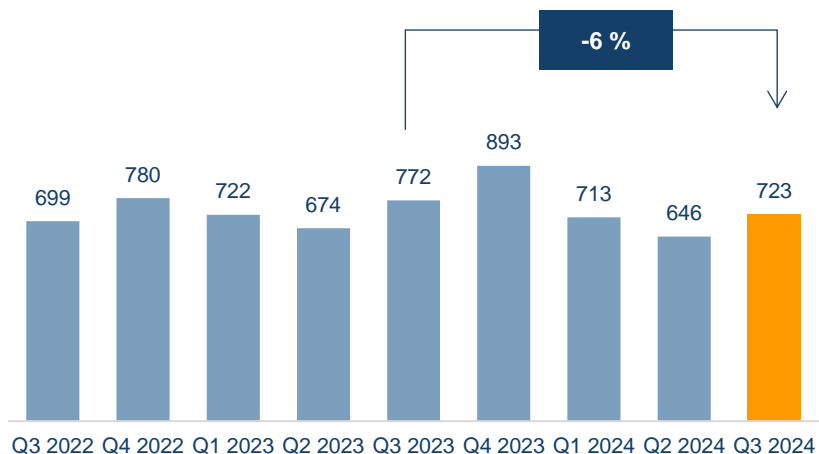
mIn USD	Q3'24	Q3'23	YoY
Smartfony	298,9	295,0	1%
Procesory	70,2	100,0	-30%
Laptopy	58,9	56,4	4%
Dyski twarde SSD	26,2	18,2	44%
Dyski twarde HDD	18,6	17,4	8%
<b>RAZEM</b>	<b>722,5</b>	<b>771,8</b>	<b>-6%</b>

## Q3 2024 kolejny najlepszy kwartał dla smartfonów

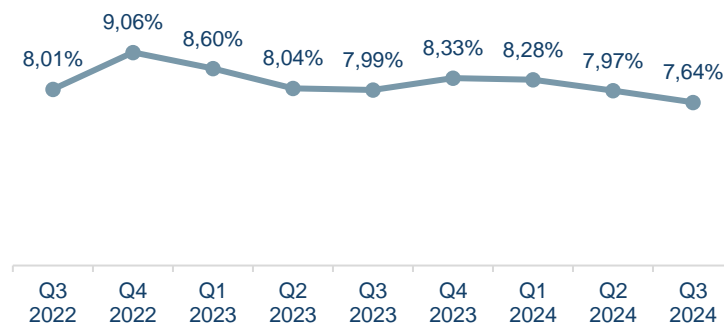
- Debiut nowych modeli iPhone'a 16 na wybranych rynkach, na których jesteśmy autoryzowanym dystrybutorem Apple.
- Spadek w procesorach w wyniku rekordowo wysokiej bazy w III kw. 2023 r. oraz dużych pojedynczych projektów.
- Biznes laptopów wzrósł o 4% r/r kontynuując odbicie po negatywnym trendzie z ostatnich dwóch lat.
- Mocny wzrost dysków w segmencie SSD osiągnięty dzięki silnej pozycji Spółki na wszystkich naszych rynkach i rosnącemu wpływowi sztucznej inteligencji.

# Satysfakcjonująca marża brutto na sprzedaży

## PRZYCHODY (MLN USD)



## MARŻA BRUTTO NA SPRZEDAŻY (%)

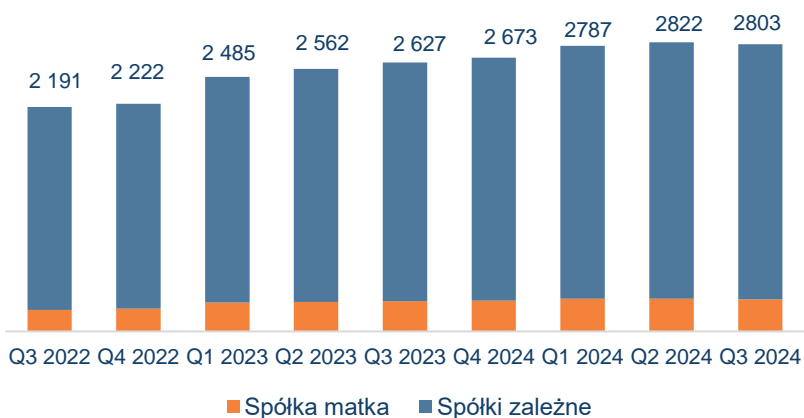


- Przychody spadły o 6,4% r/r głównie z powodu silnego spadku w Kazachstanie w Q3 2024.
- Z drugiej strony, na kilku rynkach, takich jak Polska, Czechy, Azerbejdżan i innych mniejszych rynkach, odnotowaliśmy silny, dwucyfrowy wzrost w Q3 2024.

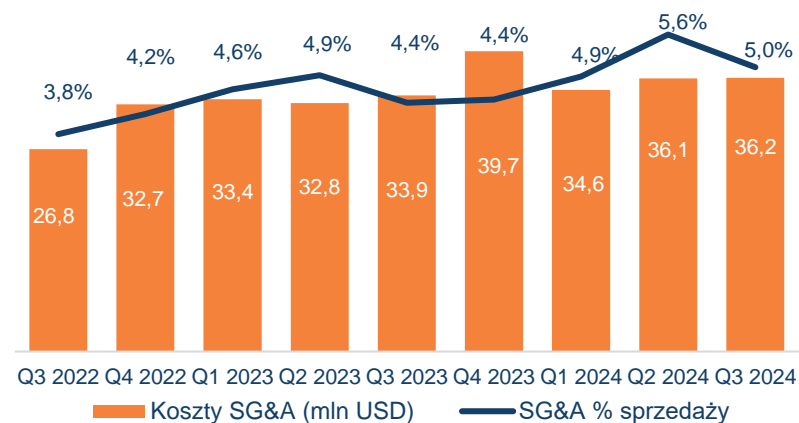
- Marża zysku brutto spadła i osiągnęła 7,64% w Q3 '24 w wyniku rozwoju nielegalnego handlu w Kazachstanie i nieuczciwej konkurencji.
- Dyrektorzy uważają obecny poziom za całkiem zadowalający, biorąc pod uwagę sytuację na naszych głównych rynkach i podejmują wszelkie środki, aby utrzymać go na wyższym poziomie.

# Koszty operacyjne

## LICZBA PRACOWNIKÓW



## KOSZTY OPERACYJNE



Spadek liczby pracowników z rezultacie rozpoczętego procesu optymalizacji HR w działach, które nie osiągnęły oczekiwanych zysków.

Będziemy kontynuować ten proces w Q4 i 2025 r., jeśli okaże się, że przeprowadzone działania są niewystarczające.

Oczekujemy spadku kosztów operacyjnych jako procent przychodów w kolejnych miesiącach.



## Extremalnie trudny Q3 i 9M 2024

Spadek przychodów w Q3 i 9M 2024 r. głównie z powodu szarej strefy i nowego prawa konsumenckiego w Kazachstanie.



mln USD	Q3'24	Q3'23	YoY
<b>Przychody</b>	<b>722,5</b>	<b>771,8</b>	<b>-6%</b>
Zysk brutto na sprzedaży	55,2	61,7	-10%
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>7,64%</i>	<i>7,99%</i>	<i>-0,35 ppt</i>
Koszty SG&A	-36,2	-33,9	7%
<b>Zysk operacyjny</b>	<b>19,0</b>	<b>27,8</b>	<b>-32%</b>
<i>Marża operacyjna</i>	<i>2,63%</i>	<i>3,60%</i>	<i>-0,97 ppt</i>
Przychody finansowe	0,4	0,5	-28%
Koszty finansowe	-7,6	-8,6	-12%
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>11,7</b>	<b>26,2</b>	<b>-55%</b>
Podatek	-2,2	-3,9	-44%
<b>Zysk netto</b>	<b>9,5</b>	<b>22,2</b>	<b>-57%</b>
<i>Marża zysku netto</i>	<i>1,31%</i>	<i>2,88%</i>	<i>-1,57 ppt</i>

mln USD	9M'24	9M'23	YoY
<b>Przychody</b>	<b>2 081,6</b>	<b>2 167,9</b>	<b>-4%</b>
Zysk brutto na sprzedaży	165,8	177,9	-7%
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>7,96%</i>	<i>8,21%</i>	<i>-0,24 ppt</i>
Koszty SG&A	-107,0	-100,1	7%
<b>Zysk operacyjny</b>	<b>58,8</b>	<b>77,8</b>	<b>-24%</b>
<i>Marża operacyjna</i>	<i>2,82%</i>	<i>3,59%</i>	<i>-0,77 ppt</i>
Przychody finansowe	1,1	1,8	-39%
Koszty finansowe	-23,4	-26,1	-10%
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>36,6</b>	<b>60,6</b>	<b>-40%</b>
Podatek	-7,0	-9,7	-28%
<b>Zysk netto</b>	<b>29,6</b>	<b>50,9</b>	<b>-42%</b>
<i>Marża zysku netto</i>	<i>1,42%</i>	<i>2,35%</i>	<i>-0,92 ppt</i>

W Q3 2023 zysk netto zwiększony o kwotę 6 mln USD ze sprzedaży aktywów trwałych.

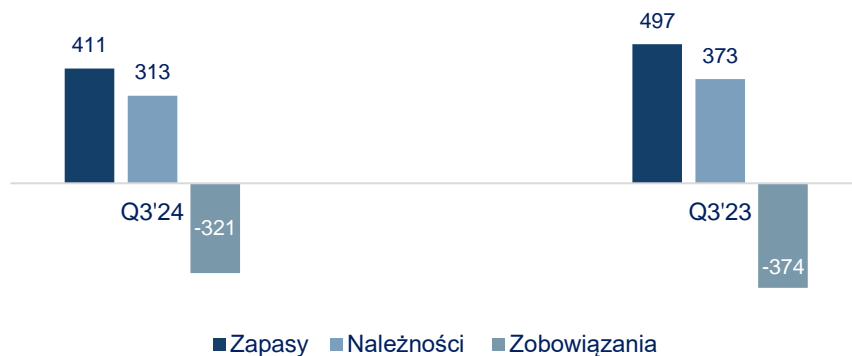




## KAPITAŁ OBROTOWY (USD MLN)

NWC: 19% sprzedaży

NWC: 23% of sales



mIn USD	9M2024	9M2023
Gotówka netto z działalności operacyjnej	-9,9	-37,3
Gotówka netto z działalności inwestycyjnej	-12,8	-4,0
Gotówka netto z działalności finansowej	-21,2	-23,3
<b>Zmiana netto w środkach pieniężnych i ekwiwalentach</b>	<b>-43,9</b>	<b>-64,6</b>

## Gotówka zaangażowana w kapitał obrotowy

- Wysokie wykorzystanie kapitału obrotowego wymaga zaangażowania większej ilości gotówki.
- Zapasy znacznie zmniejszone rok do roku o ponad 86 milionów USD.
- Dążymy do uzyskania dodatnich przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej w 2024 roku.

## Zadłużenie na bezpiecznym poziomie

mIn USD	30/09/24	30/09/23	YoY
Krótkoterminowe zadłużenie (bez leasingu i faktoringu)	131,6	137,7	-4%
Długoterminowe zadłużenie (bez leasingu)	13,9	0,5	-
Pozostałe długoterminowe zadłużenie	0,9	1,0	-5%
Gotówka i ekwiwalenty	106,2	74,4	43%
Faktoring	40,4	56,4	-28%
<b>Dług netto (bez faktoringu)</b>	<b>40,2</b>	<b>64,7</b>	<b>-38%</b>
<b>Dług netto (z faktoringiem)</b>	<b>80,6</b>	<b>121,1</b>	<b>-33%</b>

Duży wzrost poziomu gotówki w wymagającym kwartale.

Średnioważony koszt długu za 9M 2024 roku obniżony do 10,2 proc.

Dług netto/ kapitałów na koniec września 2024 na bezpiecznym i niskim poziomie

**0,1x**  
BEZ  
FAKTORINGU

**0,3x**  
Z  
FAKTORINGIEM

# Agenda

01.

KLUCZOWE  
WYDARZENIA  
KORPORACYJNE

02.

WYNIKI  
FINANSOWE

03.

REALIZACJA  
PROGNOZY  
FINANSOWEJ  
NA 2024

04.

PERSPEKTYWY  
NA 2025

05.

BACK-UP

# Realizacja prognozy na 2024 rok

## WYNIKI VS PROGNOZA

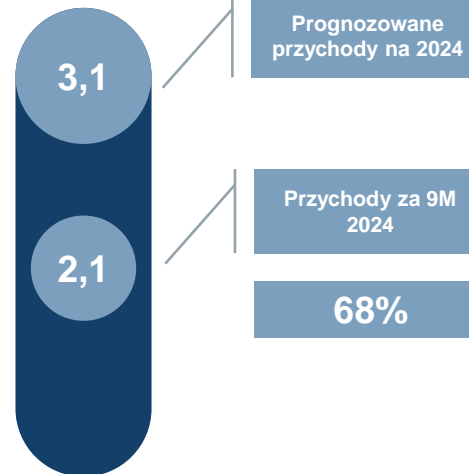
### ZYSK NETTO

Między  
60 mln USD a  
64 mln USD

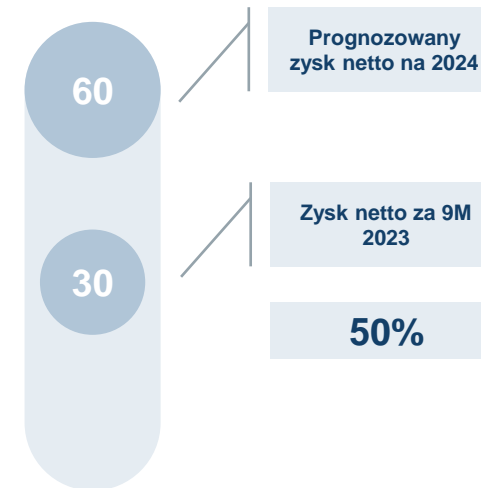
### PRZYCHODY

Między  
3,1 mld USD a  
3.4 mld USD

### PRZYCHODY (mld USD)



### ZYSK NETTO (mln USD)



Dyrektorzy robią wszystko, co w ich mocy, aby zrealizować prognozę finansową na ten rok.

# Agenda

01.

KLUCZOWE  
WYDARZENIA  
KORPORACYJNE

02.

WYNIKI  
FINANSOWE

03.

REALIZACJA  
PROGNOZY  
FINANSOWEJ  
NA 2024

04.

PERSPEKTYWY  
NA 2025

05.

BACK-UP

Jako ASBIS  
ciągle  
stawiamy sobie  
ambitne cele.  
Dołożymy  
wszelkich  
starań, aby  
osiągnąć  
lepsze wyniki  
w 2025.



## Perspektywy na 2025 rok

### PRODUKTY

- Nowe produkty marki Apple.
- Większy nacisk na marki własne.
- Dalszy rozwój Breezy i AROS
- Więcej zrównoważonych produktów.

### RYNKI

- Dalsza koncentracja na krajach WNP.
- Rozwój w Europie Zachodniej i Południowej.
- Dalsza ekspansja w Afryce po wprowadzeniu nowych produktów Apple.

### KLIENCI

- Dalsza koncentracja na klientach biznesowych.
- Więcej klientów detalicznych.
- Więcej sklepów Premium

### FINANSE

- Niższe koszty operacyjne
- Marża zysku brutto na wyższym poziomie
- Niższe koszty finansowe
- Kontynuacja wypłat wysokiej dywidendy

# Kluczowe ryzyka i możliwości na 2025 rok



## RYZYKA

- Niestabilna sytuacja geopolityczna w Europie i Azji.
- Szara strefa i nowe regulacje
- Zakłócenia w łańcuchu dostaw
- Niestabilne środowisko walutowe
- Wysokie stopy procentowe
- Rosnąca inflacja.

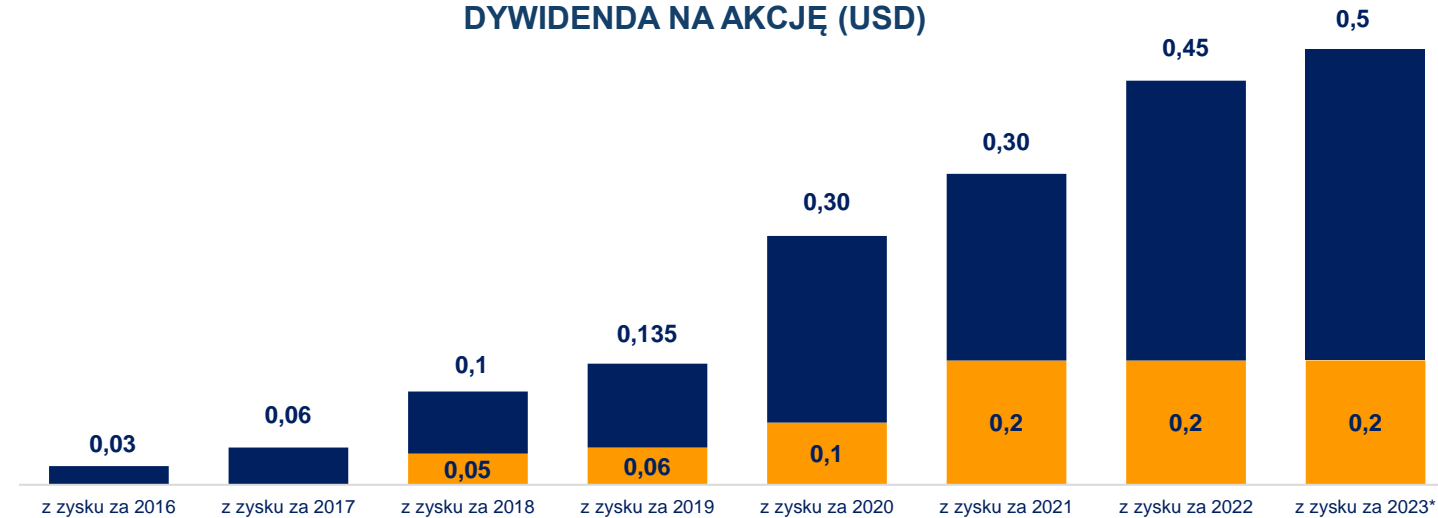


## MOŻLIWOŚCI

- Odbicie popytu konsumenckiego.
- Nowe fundusze UE i rządowe na programy IT
- Potencjalne fuzje i przejęcia
- Szybko rosnąca obecność na nowych rynkach.

# Kontynuacja wypłaty dywidendy

DYWIDENDA NA AKCJĘ (USD)



\* Dywidenda zaliczkowa

W dniu 06 listopada 2024 r. Spółka podjęła decyzję o wypłacie zaliczki na poczet dywidendy w wysokości 0,20 USD na akcję.

Spółka dalej zamierza wypłacać dywidendę w dwóch transzach.

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 features a grid of white squares and a blue-tinted image of a server room with glowing lights.

# Agenda

01.

KLUCZOWE  
WYDARZENIA  
KORPORACYJNE

02.

WYNIKI  
FINANSOWE

03.

REALIZACJA  
PROGNOZY  
FINANSOWEJ  
NA 2024

04.

PERSPEKTYWY  
NA 2025

05.

BACK-UP

# Premium Retail Business

34

34 sklepy Apple Premium Reseller w 7 krajach

6

6 sklepów Bang & Olufsen w 3 krajach

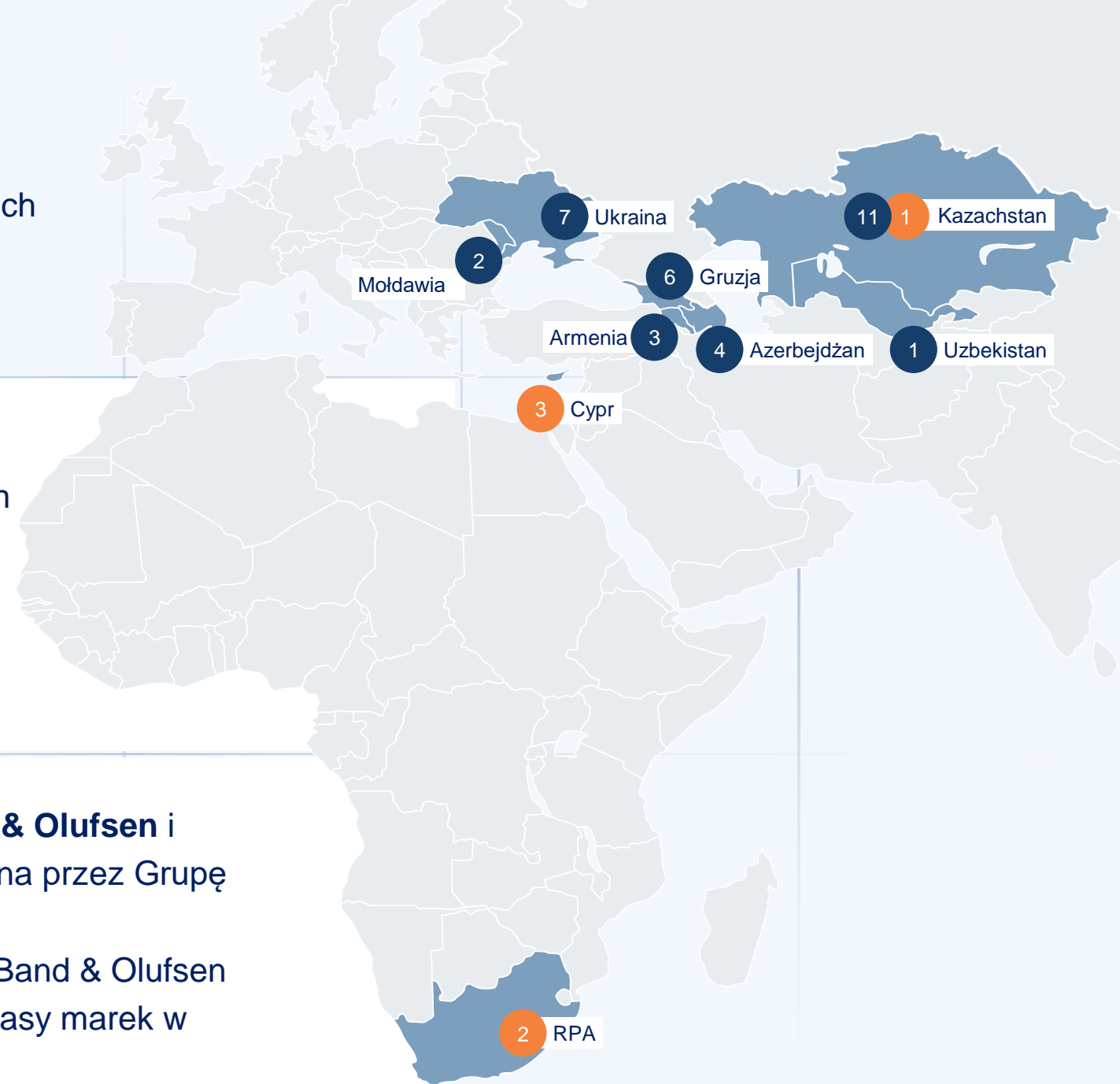
## iSpace

**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.

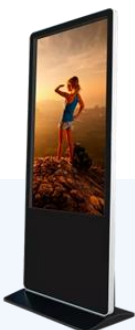
Od ekskluzywnego doświadczenia Bang & Olufsen po sklepy z elektroniką światowej klasy marek w różnych kategoriach.



# Marki własne ASBIS

**Prestigio**  
SOLUTIONS

Prestigio Solutions specjalizuje się w produkcji i dostarczaniu innowacyjnych rozwiązań technologicznych dla biznesu i edukacji.  
[www.prestigio-solutions.com](http://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](http://www.canyon.eu)



**LORGAR**

Lorgar to marka urządzeń do gier, której celem jest wzniesienie wrażeń z gry na wysoki poziom.  
[www.lorgar.eu](http://www.lorgar.eu)



**Prestigio**

Prestigio to międzynarodowa marka, która od 20 lat oferuje szeroką gamę elektroniki użytkowej dla domu, edukacji i biznesu.  
[www.prestigio.com](http://www.prestigio.com)



**A E N O**

AENO to młoda dynamiczna marka inteligentnego sprzętu AGD.  
[www.aeno.com](http://www.aeno.com)



# AROS ENGINEERING

## Podsumowanie 9M 2024

AROS kontynuował wdrażanie swojej nowej strategii, co oznacza niestandardowe aplikacje robotyczne skoncentrowane na użytkowniku końcowym.

AROS zainwestował w:


- Oprogramowanie do projektowania modelowania 3D.
- Oprogramowanie do symulacji 3D.
- Oprogramowanie do planowania projektów.
- Niestandardową aplikację do paletyzacji, której ukończenie planowane jest na I kw. 2025 r.

AROS kontynuował budowę nowej fabryki w Grecji, której zakończenie zaplanowane jest na I kw. 2025 r.



# Zrównoważone rozwiązania dla elektroniki

- Breezy uruchomiło sklep detaliczny w Mołdawii i kontynuował sprzedaż odnowionych gadżetów.
- Breezy rozpoczęło sprzedaż odnowionych iPhone'ów na Ukrainie i w Kazachstanie.
- Breezy rozszerzyło swoją sieć partnerską, dodając RTV EURO AGD (wiodącego polskiego sprzedawcę elektroniki i sprzętu AGD) oraz Kontakt (jednego z największych sprzedawców sprzętu AGD w Azerbejdżanie).
- Breezy uruchomiło usługę Trade-In online w Kazachstanie jako część swojej strategii rozwoju cyfrowego.

Breezy w liczbach 

**7**

**krajów**

w których działamy stacjonarnie

**40+**

**partnerów**

włączonych do programu wymiany

**200+**

**pracownicy**

kontrybuujący do gospodarki o obiegu zamkniętym

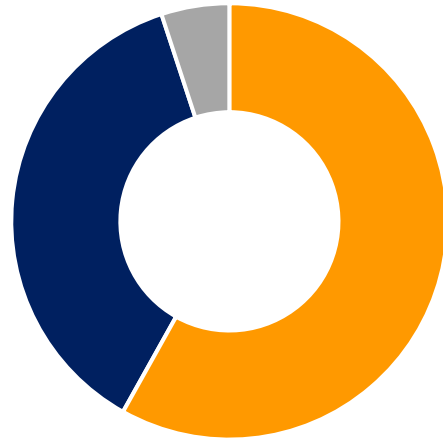
**4500+**

**punktów detalicznych**

w sieci sklepów partnerów



# 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%
<b>TOTAL</b>	<b>55.500.000</b>	<b>100,00%</b>

Na dzień: 2024-11-07

\*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**  
CEO Agencji 8Sense PR

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

