

The image features a hand on the left side, reaching up towards a cluster of 3D cubes. One cube is highlighted in a bright orange color, while the others are in shades of blue. The background is a dark blue with a subtle grid of white lines and dots, suggesting a digital or network environment. The ASBIS logo is prominently displayed in the upper right quadrant.

ASBIS[®]

SUCCESS THROUGH FOCUS

**Doskonały kwartał w
perspektywie kolejnego
udanego roku**

Wyniki za Q3 2019

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.

Spółki zależne
w 26
krajach



30 000
Aktywnych klientów
w 60
krajach na całym
świecie



1.727
pracowników



Przychody
463 mln
USD



2
Centra dystrybucyjne



21.000
Produktów w
ofercie



20
Sklepów internetowych
w formule b2b



Ponad
190
Vendors



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.

ASBIS APR Investment

Apple Premium Reseller Map by Geo, 2020





ASBIS[®]

SUCCESS THROUGH FOCUS

Prestigio



atlantech

pereni^o
Intelligence at best

 CANYON

PODSUMOWANIE FINANSOWE

WYNIKI ZA Q3 2019 i 9M 2019

PERSPEKTYWY NA 2019 ROK

PROGRAM SKUPU AKCJI WŁASNYCH

PROGNOZA

KLUCZOWE WYDARZENIA Q3 2019

MOCNE DANE MIESIĘCZNE

Odpowiednie
oszacowanie wyników
miesięcznej sprzedaży w
okresie lipiec - wrzesień
2019

Spodziewany spadek
sprzedaży z uwagi na
wysoką bazę oraz
mniejszy popyt.

W KIERUNKU VAD

Akwizycje
Nowe produkty

Nowe rozwiązania IT
Nowe usługi IT

PROGRAM SKUPU AKCJI WŁASNYCH

Rozpoczęcie programu
skupu akcji własnych
uchwalonego przez NWZ
w dniu 15 lipca 2019 r.

Maksymalna kwota do
wykorzystania:

300.000 USD.

Maksymalna liczba akcji:

500.000.

Q3 2019: ZNAKOMITY KWARTAŁ

- Spadek sprzedaży wynikiem wysokiej, bazy w Q3 2018 r.
- Istotny wzrost marży brutto na sprzedaży z 4,80% do 5,88% r/r.
- Koszty operacyjne pod kontrolą, dostosowane do zysku brutto.
- Zysk netto znacznie poprawiony, na poziomie 4,6 mln USD.

PRZYCHODY

462,7milionów USD

-13% r/r

ZYSK BRUTTO

27,2 milionów USD

6% r/r

MARŻA BRUTTO NA SPRZEDAŻY

5,88%

ZYSK NETTO

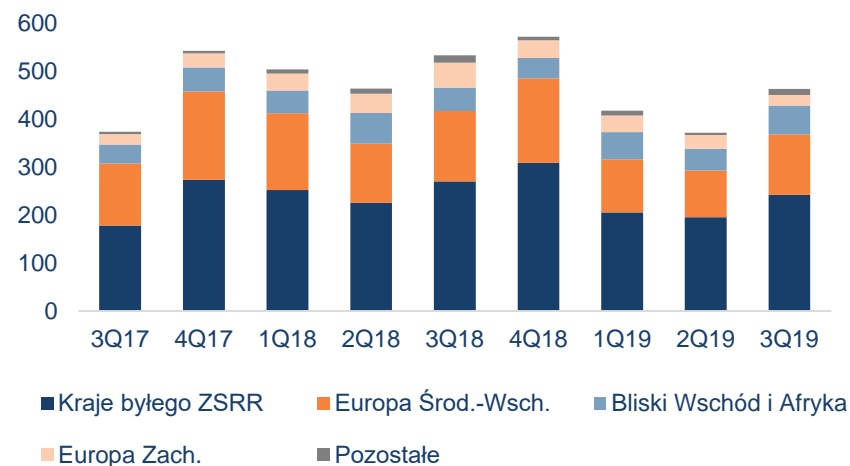
4,6 milionów USD

10% r/r

Q3 2019 SPODZIEWANE PRZYCHODY WE WSZYSTKICH REGIONACH

- Udział regionu krajów byłego ZSRR osiągnął ponad 50% w przychodach Q3'19.
- Europa Środkowo-Wschodnia z przychodami w wysokości 125,8 mln USD wygenerowanymi głównie przez Słowację i Czechy.
- Wzrost przychodów regionu Bliskiego Wschodu i Afryki o 23% r/r.
- Wynik Bliskiego Wschodu i Afryki generowany przychodami z ZEA.

PRZYCHODY wg REGIONÓW (mln USD)

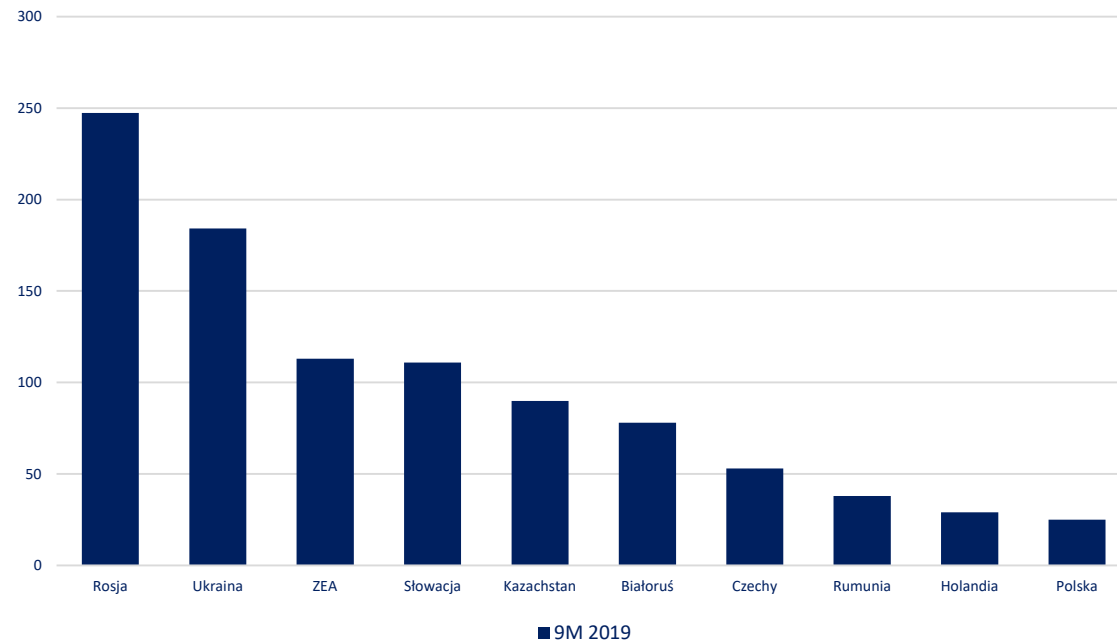


mln USD	Q3'19	Q3'18	r/r
Kraje byłego ZSRR	241,6	269,9	-11%
Europa Środkowo-Wschodnia	125,8	146,6	-14%
Bliski Wschód i Afryka	60,0	48,8	23%
Europa Zachodnia	22,6	51,6	-56%
Pozostałe	12,7	15,5	-18%
OGÓŁEM	462,7	532,3	-13%

TOP 10 KRAJÓW POD WZGLĘDEM PRZYCHODÓW ZA 9M 2019

- Rosja pozostaje największym krajem pod względem przychodów. Ukraina podąża za nią.
- Zjednoczone Emiraty Arabskie w top 3 za 9M 2019.
- Polska z przychodami w wysokości 25,4 mln USD w top 10 za 9M 2019.

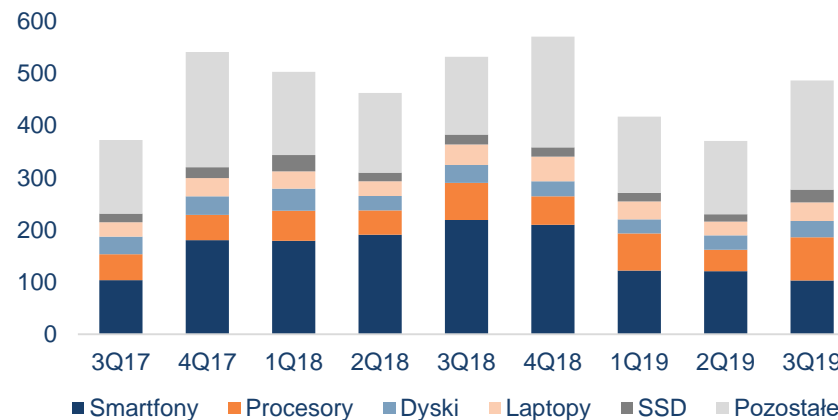
PRZYCHODY wg KRAJÓW (mln USD)



Q3 2019 SZEROKI WACHLARZ PRODUKTÓW

- Spadki w segmencie smartfonów ze względu na dojrzałość rynku i mniejszy popyt.
- Znaczące udziały w rynku zarówno procesorów jak i w segmencie akcesoriów i multimediiów.
- Wzrost w akcesoriach ze względu na master dystrybucję w regionie Bliskiego Wschodu i Afryki.

PRZYCHODY wg LINII (mln USD)



PRZYCHODY wg LINII (mln USD)

mln USD	Q3'19	Q3'18	r/r
Smartfony	103,4	219,2	-53%
Procesory	82,8	71,5	16%
Akcesoria i multimedia	57,6	37,0	56%
Laptopy	36,1	39,7	-9%
Dyski HDDs	31,1	34,0	-9%
Dyski SSDs	24,3	18,7	30%
OGÓŁEM	462,7	532,3	-13%

MOCNE WYNIKI Q3 2019

- Silne wyniki sprzedaży i zysku netto.
- Marża brutto na sprzedaży znacznie poprawiona, do poziomu 5,88% z 4,80% w Q3'18.
- Koszty operacyjne pozostają pod kontrolą pomimo wzrostu rentowności.
- Mocny 10% wzrost zysku netto r/r.

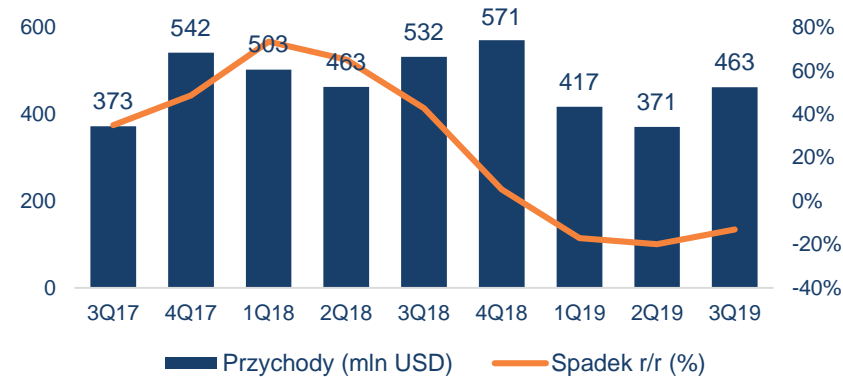
mIn USD	Q3'19	Q3'18	r/r
Przychody	462,7	532,3	-13%
Zysk brutto na sprzedaży	27,2	25,6	6%
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>5,88%</i>	<i>4,80%</i>	<i>1,08pp</i>
Koszty operacyjne	-17,9	-17,2	4%
Zysk operacyjny	9,3	8,4	11%
<i>Marża operacyjna</i>	<i>2,01%</i>	<i>1,57%</i>	<i>0,44pp</i>
Przychody finansowe	1,0	1,4	-26%
Koszty finansowe	-3,9	-4,4	-10%
Zysk przed opodatkowaniem	6,2	5,4	15%
Podatek	-1,6	-1,2	30%
Zysk netto	4,6	4,2	10%
<i>Marża netto</i>	<i>0,99%</i>	<i>0,78%</i>	<i>0,21pp</i>

MOCNY ZYSK NETTO W Q3 2019.

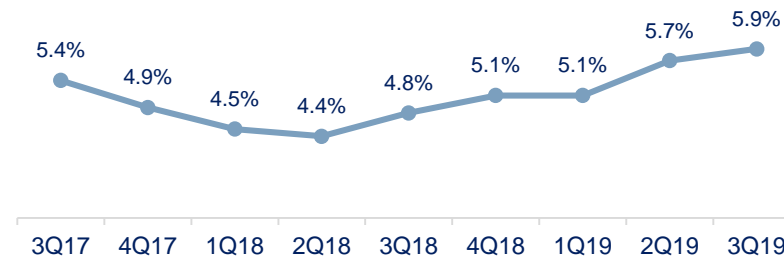
Q3 2019 KONTYNUACJA POZYTYWNEGO TRENDU MARŻY BRUTTO NA SPRZEDAŻY

- Przychody w Q3'19 wyniosły 463 mln USD, spadek o 13% r/r.
- Spadek przychodów w Q3'19 powiązany z wysoką bazą w Q3'18.
- Marża brutto na sprzedaży najwyższa od Q3'16.
- W Q3'19 marża brutto na sprzedaży kontynuowała pozytywny trend widoczny w poprzednich kwartałach.

PRZYCHODY



MARŻA BRUTTO NA SPRZEDAŻY (%)



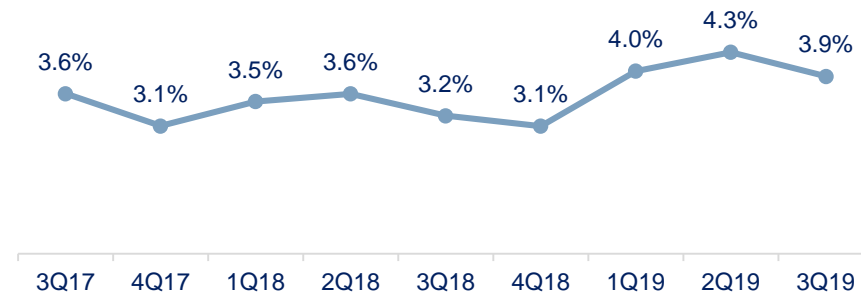
Q3 2019 KOSZTY OPERACYJNE POZOSTAJĄ POD ŚCISŁĄ KONTROLĄ

- Koszty sprzedaży spadły w Q3'19 o 9% r/r.
- Koszty operacyjne wzrosły o 4% w Q3'19 r/r.
- W Q3'19 kontynuowany pozytywny spadkowy trend kosztów operacyjnych jako procent sprzedaży.

KOSZTY OPERACYJNE (mln USD)



KOSZTY OPERACYJNE % SPRZEDAŻY



MOCNA ZYSKOWNOŚĆ 9M 2019

- Mocna sprzedaż i zysk netto.
- Marża brutto na sprzedaży znacznie poprawiona, na poziomie 5,54%.
- Koszty finansowe netto pod wpływem niższych dyskont z tytułu wcześniejszej zapłaty.
- Zysk netto na poziomie 7,2 mln USD.

mIn USD	9M '19	9M '18	r/r
Przychody	1.250,9	1.498,5	-17%
Zysk brutto na sprzedaży	69,4	68,8	1%
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>5,54%</i>	<i>4,59%</i>	<i>0,95pp</i>
Koszty operacyjne	-50,2	-51,3	-2%
Zysk operacyjny	19,2	17,5	10%
<i>Marża operacyjna</i>	<i>1,53%</i>	<i>1,17%</i>	<i>0,36pp</i>
Przychody finansowe	2,6	3,7	-30%
Koszty finansowe	-12,6	-12,2	3%
Zysk przed opodatkowaniem	9,3	9,1	2%
Podatek	-2,1	-2,0	5%
Zysk netto	7,2	7,1	1%
<i>Marża netto</i>	<i>0,58%</i>	<i>0,48%</i>	<i>0,1pp</i>

MOCNY ZYSK NETTO ZA 9M 2019.

ZADŁUŻENIE NA BEZPIECZNYM POZIOMIE

- Silna pozycja gotówkowa w kwartale, który angażuje kapitał obrotowy.
- Wysoki poziom gotówki, mimo użycia jej do wcześniejszej zapłaty zobowiązań, ze względu na krótkoterminowe zadłużenie i poprawę zyskowności.
- Spółka posiada bardzo dobre możliwości dostępu do finansowania i niższy średni ważony koszt długu.

mIn USD	9M'19	9M'18	r/r
Krótkoterminowe zadłużenie bankowe (bez faktoringu)	104,9	79,1	33%
Faktoring	50,3	52,7	-5%
Krótkoterminowe zadłużenie bankowe (z faktoringiem)	155,2	131,8	18%
Długoterminowe zadłużenie odsetkowe	0	0,1	0%
Gotówka i ekwiwalenty	77,8	91,5	-15%
Dług netto (bez faktoringu)	27,1	0	-
Dług netto (z faktoringiem)	77,4	40,4	92%

dług netto / kapitały za 9M 2019

0,3x bez faktoringu

0,8x z faktoringiem

bezpieczny i niski poziom

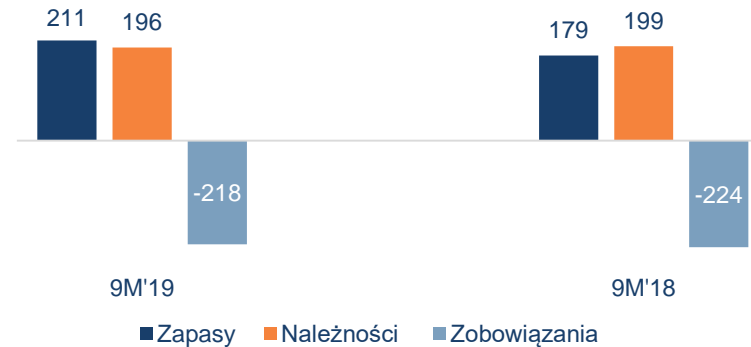
GOTÓWKA ZAANGAŻOWANA W KAPITAŁ OBROTOWY

- Wymagający kwartał rezultatem większego zapotrzebowania na kapitał obrotowy.
- Wydatki inwestycyjne to głównie bieżące inwestycje w środki trwałe i aktywa niematerialne.
- Celem Grupy są dodatnie przepływy z działalności operacyjnej za 2019 rok.

KAPITAŁ OBROTOWY NETTO (mln USD)

NWC: 15% sprzedaży

NWC: 10% sprzedaży



mln USD	9M'19	9M'18
Gotówka netto z działalności operacyjnej	-21,9	-3,8
Gotówka netto z działalności inwestycyjnej	-2,9	-3,0
Gotówka netto z działalności finansowej	0,9	2,7
Zmiana netto w środkach pieniężnych i ekwiwalentach	-23,9	-4,1

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 wprowadzenia tych rozwiązań na wszystkich rynkach działalności.

TRADYCYJNA DYSTRYBUCJA

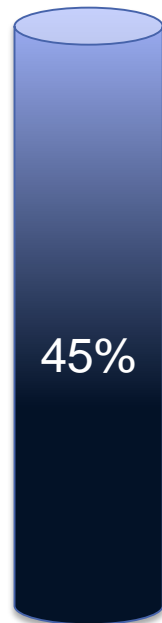
Oczekujemy, że nasze główne mocne strony odegrają wiodącą rolę w 2019 roku. Spodziewamy się osiągnąć przewagę nad konkurencją we wszystkich segmentach tradycyjnej dystrybucji komponentów.

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.

PROGRAM SKUPU AKCJI WŁASNYCH

Maksymalna kwota na program
\$ 300.000



Maksymalna cena
PLN 3,0



Ramy czasowe
Lipiec 2020

Maksymalna liczba akcji
500.000



Minimalna cena
PLN 1,5



Od dnia 13 sierpnia 2019 r. Spółka nabyła 223.000 akcji własnych

PROGNOZA NA 2019 ROK

PRZYCHODY

Między 1,7 mld USD a 1,9 mld USD

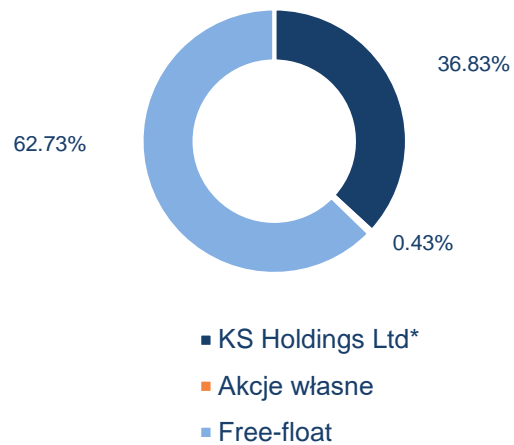
ZYSK NETTO

Między 8,5 mln USD a 10 mln USD

ZAŁOŻENIA

- Stabilna sytuacja w kluczowych rynkach byłego ZSRR i ich walutach (nie gorsza niż w 2018 r.)
- Nie nastąpią istotne zakłócenia w ogólnym otoczeniu gospodarczym
- Podobne r/r otoczenie konkurencyjne i korzystne relacje z kluczowymi dostawcami
- Segment smartfonów nie pogorszy się o więcej niż 10% na rynkach, na których działamy

STRUKTURA AKCJONARIATU



	Liczba akcji i głosów	% udział w kapitale i głosach
KS Holdings Ltd *	20.443.127	36,83%
Akcje własne	239.389	0,43%
Free-float	34.817.484	62,73%
OGÓŁEM	55.500.000	100,00%

**Siarhei Kostevitch jest udziałowcem spółki KS Holdings Ltd.*

Posiadamy ponad 62% akcji w wolnym obrocie (free-float).



ASBIS®

SUCCESS THROUGH FOCUS

Tziamalis Constantinos

tel: +357 25857188

mail: costas@asbis.com

Bartosz Basa

tel: +48 691 910 760

mail: b.basa@asbis.com

SIEDZIBA SPÓŁKI

43, Kolonakiou Street, Diamond Court, 4103 Ayios Athanasios

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