



# Grupa ASBIS

## Wyniki II kw. i I półrocza 2016

Lepsze wyniki potwierdzają prognozę Spółki  
zapowiadającą dobry 2016 rok

[Investor.asbis.com](http://Investor.asbis.com)

# ISTOTNE ZASTRZEŻENIE

**Niniejsza prezentacja zawiera sformułowania odnoszące się do przyszłości. Faktyczne wyniki mogą się istotnie różnić od wyników oczekiwanych, w konsekwencji pewnych ryzyk i niepewności, w tym ogólnych warunków gospodarczych na rynkach działalności ASBIS, oraz innych ryzyk przedstawianych w naszych raportach kwartalnych, półrocznych i rocznych.**

# SPIS TREŚCI

Spółka, Grupa i rynek

Wyniki działalności w I kw. oraz w I półroczu 2016

Czego oczekiwać w 2016 roku?

Kontakty

# Spółka, Grupa i rynek

# ASBIS DZIŚ

## Wiodący dystrybutor IT w regionie EMEA

- Szeroki zasięg geograficzny połączony z mocną obecnością lokalną,
- Ekstensywna infrastruktura – fizyczna obecność w 24 krajach przez spółki zależne,
- Sprzedaż do ponad 30.000 aktywnych klientów w 60 krajach,
- Ponad 60% sprzedaży realizowanej przy użyciu unikalnego systemu on-line,
- Kompletnie rozwiązania dla każdego klienta w każdym segmencie rynku,
- Dostęp do klientów detalicznych – dzięki rozwojowi ekosystemu Prestigio.

### **Grupa dystrybuje sprzęt i oprogramowanie, w szczególności:**

- Komponenty IT (dyski twarde, procesory, pamięci) – główny gracz w regionie EMEA
- Laptopy (różne marki, różne regiony)
- Oprogramowanie (Microsoft, bezpieczeństwo, wirtualizacja, back-up, inne)
- Smartfony, tablety, e-readery, GPSy, Car-DVRy
- Rozwiązania w zakresie serwerów i przechowywania danych dla centr danych, rozwiązania w zakresie chmury, networking
- Internet Of Things: bramy, bezpieczeństwo domu, kamery IP

# PEŁNE POKRYCIE REGIONU EMEA

- Centra dystrybucyjne w Pradze, Dubaju i Shenzen
- 40 magazynów wewnątrz krajowych
- Ponad 30.000 aktywnych klientów
- System uzupełniania zapasów magazynowych JIT („Dokładnie na czas”)
- Scentralizowana siła zakupowa
- Lokalna obecność, wiedza i wsparcie techniczne dla klientów



# OPIS DZIAŁALNOŚCI

## NASZE KLUCZOWE SILNE STRONY

- Komponenty i moduły IT (dla assemblerów, integratorów, resellerów, retailerów)
- Produkty pod A-brandami (komputery stacjonarne, laptopy, serwery, urządzenia sieciowe dla MSP oraz retailerów)
- Oprogramowanie
- Smartfony, tablety i inne urządzenia multimedialne
- Akcesoria i peryferia IT

Nasze portfolio produktowe zawiera szerokie spektrum komponentów, modułów, peryferiów i systemów mobilnych. Większość naszych produktów nabywamy od największych producentów na świecie takich jak Intel, Advanced Micro Devices („AMD”), Seagate, Western Digital, Samsung, Microsoft, Toshiba, Dell, Acer, Apple, Lenovo oraz Hitachi.

# OPIS DZIAŁALNOŚCI

## MARKI WŁASNE

- Ważna część naszego biznesu pochodzi ze sprzedaży pod markami Prestigio i Canyon, jako że generują one wyższe marże
- Nasze marki własne istnieją ponad 15 lat. Sprzedawaliśmy pod nimi różne urządzenia, zgodnie ze zmianami na rynku IT (np. monitory LCD, laptopy, dyski zewnętrzne) – wiemy jak się zmieniać, aby być częścią globalnego rynku
- Skutecznie rozwijamy marki własne dzięki ekspertyzie i know-how naszego zespołu oraz bezpośredniemu dostępowi do kanałów sprzedaży rozwijanemu przez wiele lat
- Aktualnie pod markami Prestigio i Canyon sprzedajemy:
  - tablety, komputery mobilne, smartfony Car DVRy, nawigacje GPS, smartboardy, akcesoria do urządzeń mobilnych, akcesoria do komputerów PC, żarówki LED i inne gadgety

Wszystkie te urządzenia zostały dobrze przyjęte przez rynki co skutkowało istotnym wzrostem naszego biznesu w ostatnich latach



## Wyniki działalności w II kw. oraz w I pół. 2016

# KLUCZOWE DANE FINANSOWE ZA II KW. 2016

- Przychody II kw. 2016 ustabilizowały się notując poprawę o 1,21%.
- Co ważniejsze, oprócz stabilizacji w przychodach nastąpił znacznie mocniejszy wzrost rentowności.
- Zysk brutto wzrósł o 70,01% w porównaniu do II kw. 2015, zwiększając marżę zysku brutto do 5,67% w porównaniu do 3,37% w II kw. 2015. Marża była również wyższa niż w I kw. 2016.
- Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu zostały istotnie zmniejszone, pomimo wzrostu zysku brutto.
- W rezultacie znacznego obniżenia kosztów, przy rosnących przychodach oraz znacznie wyższym zysku brutto, zysk z działalności operacyjnej Spółki wzrósł o 7,285 mln USD w porównaniu do II kw. 2015.
- EBITDA była dodatnia i wyniosła 8,352 mln USD w II kw. 2016, w porównaniu do ujemnego wyniku EBITDA w wysokości 3,091 USD w II kw. 2015.
- W rezultacie, Spółka wypracowała 220 tys. USD zysku netto po opodatkowaniu, co oznacza znaczną poprawę w porównaniu do II kw. 2015.
- Wyniki II kw. 2016 były zgodne z budżetem prognozy finansowej Spółki na 2016 rok.

w tys. USD	II kw. 2016	II kw. 2015	Zmiana II kw./II kw.
Przychody	<b>248.320</b>	<b>245.353</b>	+1,21%
Koszt własny sprzedaży	(234.251)	(237.077)	-1,19%
Zysk brutto	<b>14.069</b>	<b>8.276</b>	+70,01%
Koszty sprzedaży	(6.535)	(6.964)	-6,16%
Koszty ogólnego zarządu	(3.984)	(5.046)	-21,05%
Zysk z działalności operacyjnej	<b>3.551</b>	<b>(3.734)</b>	N/A
Koszty finansowe	(3.572)	(3.377)	+5,76%
Przychody finansowe	168	88	+91,01%
Pozostałe zyski i straty	99	38	+164,76%
Zysk przed opodatkowaniem	247	(6.986)	N/A
Podatek dochodowy	(26)	(45)	N/A
Zysk po opodatkowaniu	<b>220</b>	<b>(6.941)</b>	N/A

# KLUCZOWE DANE FINANSOWE ZA I PÓŁROCZE 2016

- Wyniki I półrocza 2016 są znacznie lepsze w porównaniu do I półrocza 2015, pomimo niższych przychodów. Jest to związane z decyzją Spółki o koncentracji na rentowności.
- Przychody zmniejszyły się o 5,64%, głównie ze względu na I kw. 2016; od II kw. 2016 przychody zaczęły już rosnąć.
- Co ważniejsze, zysk brutto wzrósł o 80,53% w porównaniu do I półrocza 2015, zwiększając marżę zysku brutto do 5,50% w porównaniu do 2,88% w I półroczu 2015.
- Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu zostały istotnie zredukowane, pomimo zwiększenia zysku brutto.
- W konsekwencji niższych kosztów, rosnących przychodów oraz istotnie wyższego zysku brutto, zysk z działalności operacyjnej Spółki wzrósł o 19,161 USD w porównaniu do I półrocza 2015.
- Koszty finansowe zostały zredukowane o 11,82% w oparciu o dobrą rentowność oraz zarządzanie kapitałem obrotowym.
- EBITDA była dodatnia i wyniosła 7,871 USD w I półroczu 2016, w porównaniu do ujemnego wyniku EBITDA w wysokości 11,071 w I półroczu 2015.
- W rezultacie, Spółka wypracowała 621 tys. USD zysku netto po opodatkowaniu, co oznacza poprawę o prawie 20 mln USD w porównaniu do wyniku I półrocza 2015.
- Wyniki I półrocza 2016 były zgodne z założeniami Spółki i prognozą finansową na 2016 rok.

w tys. USD	I półrocze 2016	I półrocze 2015	Zmiana 1p/1p
Przychody	497.414	527.161	-5,64%
Koszt własny sprzedaży	(470.043)	(512.000)	-8,19%
Zysk brutto	27.371	15.162	+80,53%
Koszty sprzedaży	(12.680)	(16.903)	-24,99%
Koszty ogólnego zarządu	(7.872)	(10.601)	-25,74%
Zysk z działalności operacyjnej	6.819	(12.342)	N/A
Koszty finansowe	(6.538)	(7.415)	-11,82%
Przychody finansowe	266	194	+36,63%
Pozostałe zyski i straty	160	79	+103,32%
Zysk przed opodatkowaniem	707	(19.484)	N/A
Podatek dochodowy	(86)	140	N/A
Zysk po opodatkowaniu	621	(19.344)	N/A

# PRZEPIŁYWY PIENIĘŻNE W I PÓŁROCZU 2016 BYŁY LEPSZE ROK DO ROKU

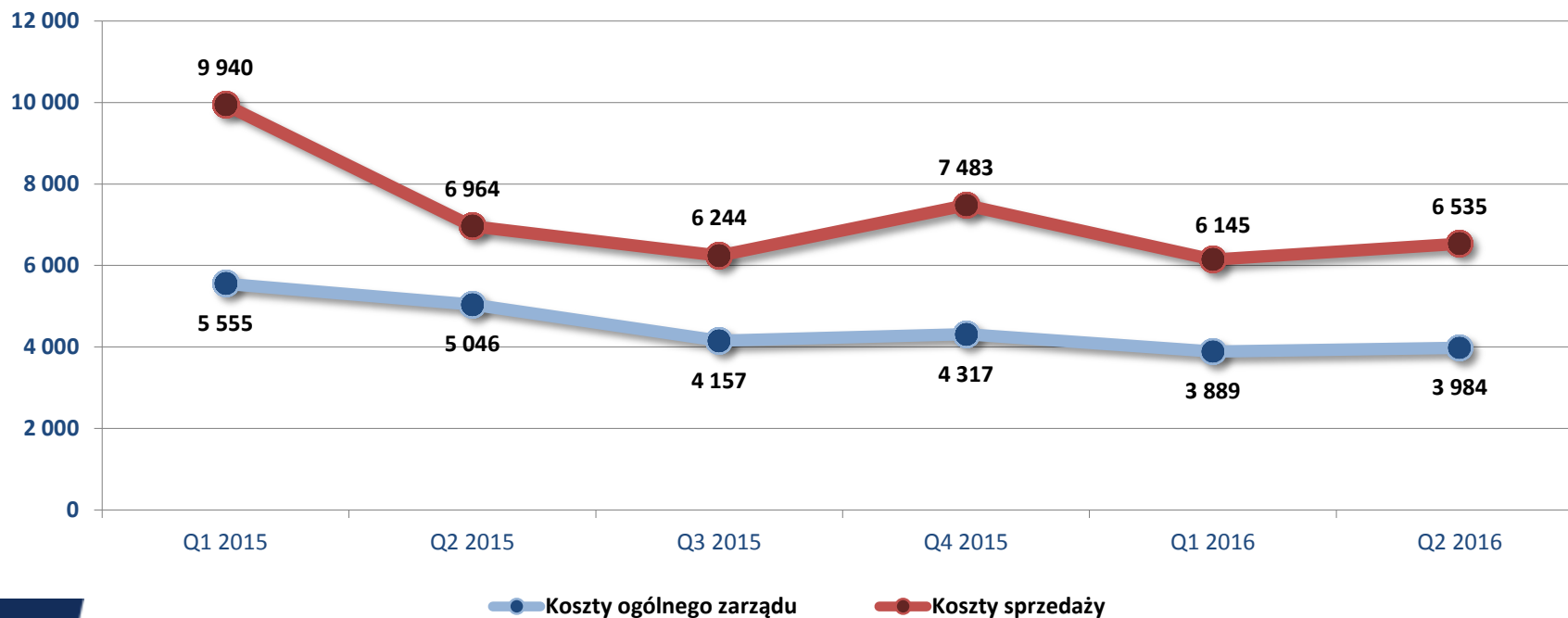
PRZEPIŁYWY PIENIĘŻNE (w tys. USD)	I półrocze 2016	I półrocze 2015
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(33.204)	(61.115)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(734)	(1.897)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(891)	(3.864)
Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(34.829)	(66.876)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	4.290	29.416
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	(30.539)	(37.460)

- Istotna poprawa przepływów pieniężnych (szczególnie przepływów z działalności operacyjnej oraz pozycji gotówkowej) na wszystkich poziomach
- Mimo, iż przepływy pieniężne z działalności operacyjnej były ujemne (co jest typowe dla I półrocza), zostały poprawione o około 28 mln USD w porównaniu do I półrocza 2015
- Wydatki środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej oraz finansowej również zostały zredukowane
- W rezultacie, zmniejszenie środków pieniężnych i ich ekwiwalentów było o około 32 mln USD mniejsze niż w I półroczu 2015 a pozycja gotówkowa na koniec kwartału poprawiła się o około 7 mln USD
- W dalszej części roku oczekiwana jest dalsza poprawa przepływów z działalności operacyjnej oraz pozycji gotówkowej

# ISTOTNE OSZCZĘDNOŚCI KOSZTOWE SĄ CZĘŚCIĄ PLANU POWROTU DO RENTOWNOŚCI

- Koszty sprzedaży oraz ogólnego zarządu znacznie się zmniejszyły w porównaniu do II kw. oraz I półrocza 2015 ze względu na działania oszczędnościowe rozpoczęte w 2015 roku
- Nie planujemy zwiększać naszych kosztów sprzedaży oraz ogólnego zarządu, jakkolwiek koszty sprzedaży mogą wzrosnąć do pewnego poziomu wraz z (oczekiwanym) wzrostem zysku brutto w II półroczu 2016.

Koszty ogólnego zarządu pomiędzy I kw. 2015 a II kw. 2016 (w tys. USD)



# PRZYCHODY WEDŁUG REGIONÓW (W TYS. USD)

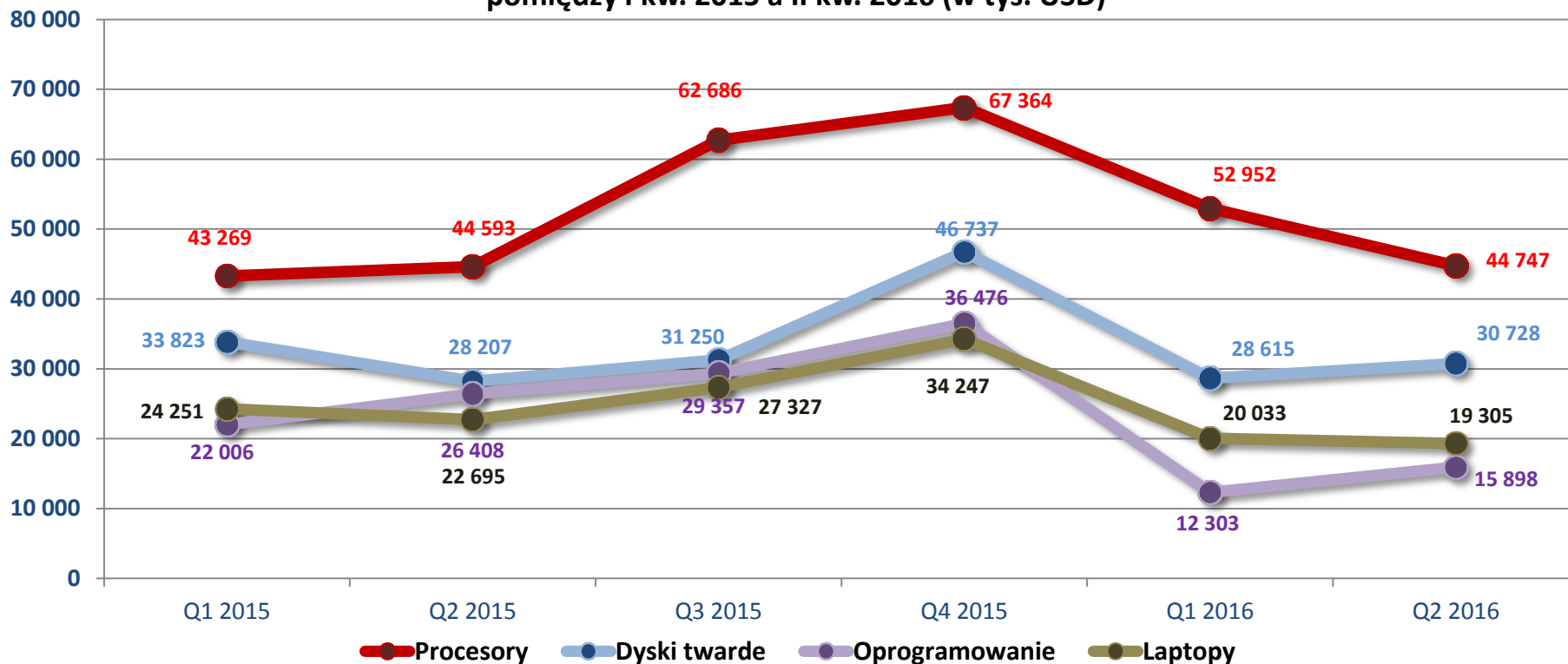
Region	II kw. 2016	II kw. 2015	Zmiana II kw./II kw.
Europa Środkowo-Wschodnia	102.124	101.127	+0,99%
Kraje byłego ZSRR	93.953	87.144	+7,81%
Bliski Wschód i Afryka	36.570	37.585	-2,70%
Europa Zachodnia	6.864	9.183	-25,26%
Pozostałe	8.810	10.313	-14,57%
<b>Ogółem</b>	<b>248.320</b>	<b>245.353</b>	<b>+1,21%</b>

- Przychody II kw. w regionie krajów byłego ZSRR były o 7,81% wyższe niż w II kw. 2015 podczas gdy w I półroczu 2016 były one stabilne. Ta poprawa jest oparta o naszą pozycję rynkową, co do której oczekuje się, że będzie nadal korzystnie wpływać na nasze wyniki.
- Sprzedaż w regionie Europy Środkowo-Wschodniej w II kw. 2016 wzrosła o 1% lecz zmniejszyła się o 12,62% w I półroczu 2016 w porównaniu do analogicznych okresów 2015. Jest to głównie związane z mniejszym biznesem przetargowym oraz koncentracją na rentowności.
- Sprzedaż w Europie Zachodniej w II kw. 2016 zmniejszyła się o 25,26% w porównaniu do II kw. 2015, lecz w I półroczu 2016 wzrosła o 21,99%. Było to skutkiem mocnej sprzedaży komponentów w tym regionie.
- Sprzedaż w regionie Bliskiego Wschodu i Afryki zmniejszyła się o 2,70% w II kw. ale wzrosła o 1,22% w I półroczu 2016 odpowiednio w porównaniu do II kw. oraz I półrocza 2015.

Region	I półrocze 2016	I półrocze 2015	Zmiana 1p/1p
Europa Środkowo-Wschodnia	201.537	230.651	-12,62%
Kraje byłego ZSRR	167.878	167.649	+0,14%
Bliski Wschód i Afryka	80.440	79.474	+1,22%
Europa Zachodnia	29.631	24.289	+21,99%
Pozostałe	17.928	25.098	-28,57%
<b>Ogółem</b>	<b>497.414</b>	<b>527.161</b>	<b>-5,64%</b>

# STRUKTURA PRZYCHODÓW WEDŁUG LINII PRODUKTOWYCH

Zmiany w strukturze przychodów według głównych linii produktowych  
pomiędzy I kw. 2015 a II kw. 2016 (w tys. USD)



- Przychody z większości naszych linii produktowych ustabilizowały się lub wzrosły potwierdzając silną pozycję Spółki
- Spośród innych linii produktowych, najważniejszy jest wzrost biznesu SSD, który został zbudowany od zera do 6,203 mln USD oraz 12,230 mln USD odpowiednio w II kw. oraz I półroczu 2016. Oczekujemy, że ten segment będzie nadal mocno rósł w drugiej części roku.

Czego oczekiwać w 2016 roku?



# CZEGO OCZEKIWAĆ W 2016 ROKU?

## Prognoza finansowa podtrzymana

- Wyniki II kw. oraz I półrocza 2016 były zgodne z naszym budżetem
- Oczekujemy, że zyski II półrocza pozwolą nam zrealizować naszą prognozę finansową
- W pełni podtrzymujemy naszą prognozę wyników finansowych z 21 marca 2016

## Dalsza poprawa przychodów oraz marży zysku brutto

- Nadal ulepszamy nasze portfolio produktowe kraj po kraju
- Kontynuujemy biznes marek własnych, ale koncentrujemy się na wyższych marżach, lepszej jakości oraz mniejszej liczbie modeli w mniejszej ilości krajów
- Kontynuujemy wprowadzanie nowych linii biznesowych, np. usługi w chmurze, co do których oczekuje się, że zdominują rynek w ciągu kilku najbliższych lat.

## Utrzymanie kosztów pod kontrolą

- Jednym z naszych głównych zadań na 2016 rok jest utrzymanie kosztów pod kontrolą
- Nieustannie podejmujemy wysiłki w celu zmniejszenia kosztów finansowych, na poziomie których jest miejsce na dalszą poprawę
- Zwiększymy koszty jedynie gdy pojawi się ku temu odpowiedni powód ekonomiczny



## Relacje inwestorskie ASBIS Group

Constantinos Tziamalis

Tel. +357 25 857 188

Fax. +357 25 857 181

Mail: [costas@asbis.com](mailto:costas@asbis.com)

Daniel Kordel

Tel. +48 607 099 906

Tel. +357 97 633 793

Mail: [d.kordel@asbis.com](mailto:d.kordel@asbis.com)

Więcej na:

**[Investor.asbis.com](http://Investor.asbis.com)**