

Grupa AB należy do 10 największych dystrybutorów IT i dostawców rozwiązań e-commerce w Europie. Jest numerem jeden w Europie Środkowo-Wschodniej. Prowadzi działalność w Polsce, Czechach i na Słowacji, oferując 96 tys. produktów do ponad 16 tys. partnerów handlowych. Rozwija sprzedaż AGD/RTV, elektroniki użytkowej i zabawek, należąc już do wiodących dystrybutorów w tym zakresie w Polsce.

W roku finansowym 2014/2015 Grupa AB zanotowała 6,8 mld PLN przychodów, 108,4 mln PLN wyniku EBITDA oraz 68,4 mln PLN zysku netto. W trzech kwartałach roku finansowego 2015/2016 (zakończy się 30.06.2016) Grupa AB zanotowała 5,6 mld PLN przychodów, 86,6 mln PLN wyniku EBITDA i 50,5 mln PLN zysku netto. Od 2006 roku AB S.A. jest spółką notowaną na rynku głównym GPW. Nieprzerwanie od pięciu lat AB S.A. jest wybierane Dystrybutorem Roku w Polsce, tak samo jak zależna spółka AT Computers w Czechach.

Najlepiej ze wszystkich spółek prezentuje się AB

Trigon DM, marzec 2016

Konserwatywny model biznesowy, restrykcyjna polityka kosztowa i największa dywersyfikacja geograficzna pozwoliły AB na przewyższenie w działaniu swoich konkurentów.

DM BZ WBK, styczeń 2016

AB będzie błyszczeć na tle konkurencji.

Puls Biznesu, maj 2016

Najlepsza spółka z branży wg ekspertów

Długoterminowy trend wzrostowy wyników oraz kursu akcji, rekomendacje „kupuj” od analityków rynku akcji (TP 45,10 PLN – DM BZ WBK, TP 37,00 PLN – DM PKO BP, TP 38,50 PLN – Millennium DM). Grupa AB uważana za najstabilniejszą, najbezpieczniejszą i najlepszą jakościowo spółkę w branży, która jest w pełni wiarygodna w realizacji strategii rozwoju oraz posiada najlepsze perspektywy wzrostu w kolejnych latach. Silny operacyjny cash flow i wysoka płynność finansowa to rękojmią stabilnego wzrostu skali działania. Od lat najniższy wskaźnik SG&A w branży, a bezpieczeństwo finansowe i operacyjne wpisane jest w strategię. Skuteczny hedging walutowy i najlepiej w branży zarządzane ryzyko kredytowe klientów. Tytuł „Złoty Płatnik” Euler Hermes.

Lider sieci franczyzowych w regionie

Grupa AB jest liderem sieci franczyzowej w Europie Środkowo-Wschodniej. Posiada 1,6 tys. punktów sprzedaży.

Z dużym sukcesem wystartowała sieć Wyspa Szkrabów (zabawki/art. dziecięce), która od sierpnia 2015 roku skupiła już ponad 80 sklepów.

Grupa AB zarządza własnymi markami TB, Optimus Triline oraz własnymi sieciami franczyzowymi:

- POLSKA [Alsen, Optimus, Kakto]
- CZECHY [Comfor, Premio, Triline, DigiMax]
- SŁOWACJA [Comfor, Triline]

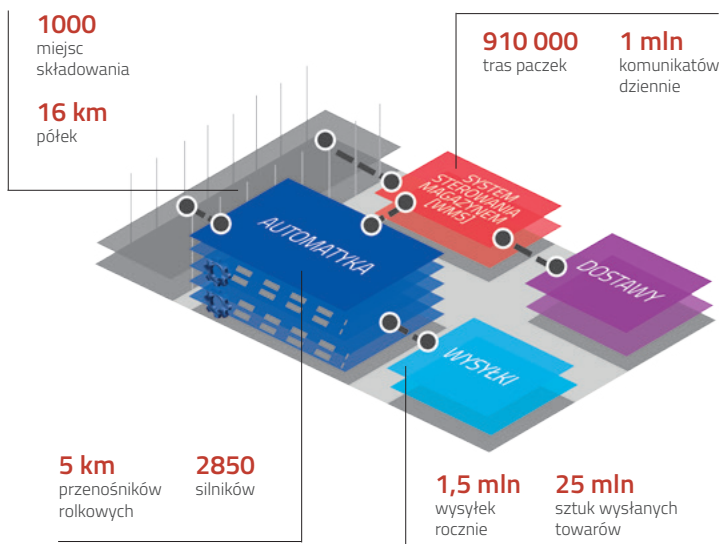
Zwielokrotnione możliwości logistyczne

Uruchomione innowacyjne Centrum Dystrybucyjne AB w Magnicach pod Wrocławiem otwiera nowe możliwości, także w zakresie usługowego, komercyjnego oferowania logistyki dla podmiotów spoza Grupy AB.

Jest to największa inwestycja w historii spółki (129 mln PLN), która ze względu na innowacyjność otrzymała ponad 24 mln PLN dotacji UE.

To również jedno z najnowocześniejszych centrów logistycznych w branży IT w regionie CEE, gwarantujące wsparcie biznesu na wymagających rynkach, jak e-commerce, przetargi i sieci detaliczne.

JEDNA Z NAJWIĘKSZYCH WIELOPOZIOMOWYCH KONSTRUKCJI MAGAZYNOWYCH TZW. ANTRESOL W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ



Korzystna struktura akcjonariatu

Zaufanie ponad 60 instytucji finansowych i zmotywowany Prezes Zarządu: jeden z największych udziałów profesjonalnych inwestorów finansowych w akcjonariacie, Prezes Andrzej Przybyło wraz z małżonką znaczącymi akcjonariuszami.



Struktura głosów na WZ

Główne kierunki rozwoju Grupy AB

Wykorzystywanie możliwości rynkowych, elastyczność i zarządzanie zmianą to kluczowe czynniki sukcesu Grupy AB. Swoją siłą logistyczną, finansową oraz unikalne know-how rozszerza poza branżę IT, rozwijając sprzedaż asortymentu dla domu i rodziny, co jest istotnym aspektem przy spodziewanym impulsie popytowym dzięki rządowemu programowi Rodzina 500+. Grupa AB przygląda się kolejnym segmentom rynku dystrybucyjnego, również w zakresie ewentualnych przejęć.

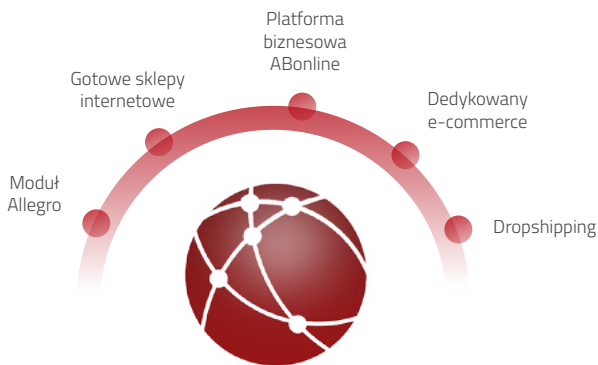
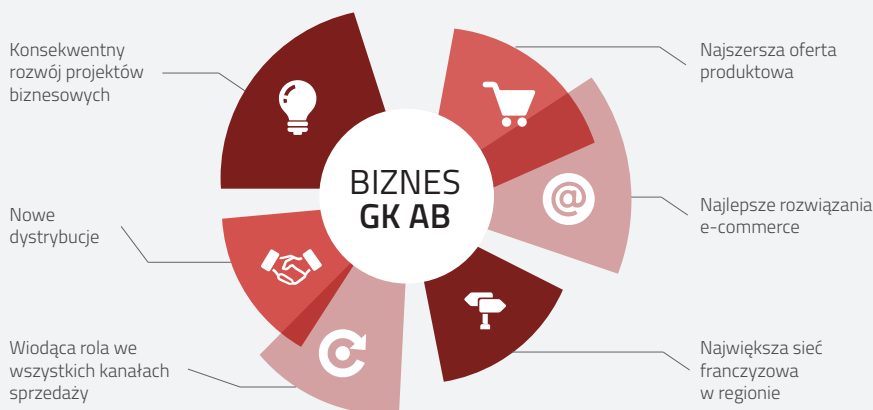
Systematycznie podpisywane są nowe umowy dystrybucyjne, w tym na wyłączność. Umacniana pozycja dominatora na rynku czeskim. Grupa AB ma w portfolio także prestiżowe kontrakty o zasięgu regionalnym z takimi światowymi gigantami, jak Apple i Microsoft.

Grupa AB rozwija wszystkie kanały sprzedaży, w tym do własnych sieci franczyzowych, które są najbardziej lojalnym odbiorcą.

Długoterminowa strategia rozwoju zakłada umocnienie obecnych przewag konkurencyjnych Grupy AB, tj. posiadanie najszerzej oferty produktowej dostępnej na magazynie, efektywną obsługę klienta, szybkość realizacji dostaw oraz bycie liderem rozwiązań e-commerce.

SKUTECZNA STRATEGIA ROZWOJU

Inicjatywa i dywersyfikacja



MAKSYMALNE KORZYŚCI DLA PARTNERA

- Nie musi mieć magazynu ani towaru
- Obsługę logistyczną klientów przekazuje AB
- Skupia się na pozyskiwaniu nowych klientów

Dystrybucja oparta na najnowszych technologiach

Klienci Grupy AB mogą skupić się na zwiększaniu skali własnego biznesu, pozostawiając kompleksową obsługę zamówień efektywnym kosztowo i operacyjnie systemom IT. Rozwiązania e-commerce oferowane partnerom handlowym:

- Integracja z systemem AB
- Nowoczesna platforma B2B i B2C
- Elektroniczna dystrybucja oprogramowania (cloud computing)
- Integracja z platformą aukcyjną Allegro
- Nowoczesne rozwiązania logistyczne, m.in. dropshipping