



W

Więcej niż dystrybutor

Warszawa 17.05.2016

Wyniki finansowe Grupy AB Q1 2016

” Mocna i stabilna sytuacja finansowa umożliwia dalszą ekspansję biznesową

Grzegorz Ochędzan

Członek Zarządu AB S.A., CFO

Wyniki skonsolidowane Grupy AB

Rachunek zysków i strat

Wyszczególnienie	Q1 2016	Q1 2015	Zmiana	Q1 2016 adjustowany*	Zmiana
	[tys. PLN]	[tys. PLN]	%	[tys. PLN]	%
Przychody ze sprzedaży	1 706 813	1 692 423	0,85%	1 706 813	0,85%
Zysk brutto na sprzedaży	76 875	81 298	-5,44%	76 875	-5,44%
Rentowność brutto na sprzedaży	4,50%	4,80%		4,50%	
Zysk na sprzedaży	20 182	33 311	-39,41%	21 445	-35,62%
Rentowność na sprzedaży	1,18%	1,97%		1,26%	
EBITDA	24 804	24 449	1,45%	25 729	5,23%
Marża EBITDA	1,45%	1,44%		1,51%	4,35%
Zysk brutto	16 151	20 181	-19,97%	17 414	-13,71%
Zysk netto	12 391	13 540	-8,49%	13 414	-0,93%
Rentowność netto	0,73%	0,80%		0,79%	
Aktywa	1 818 534	1 461 327	24,44%	1 818 534	24,44%
Kapitały własne	572 507	499 664	14,58%	573 530	
Wskaźnik zadłużenia ogółem	68,52%	65,81%		68,46%	

*) – wyniki skorygowane o wpływ zdarzeń jednorazowych – koszty związane z przeprowadzką do nowego centrum logistycznego w Magnicach

Wyniki skonsolidowane Grupy AB

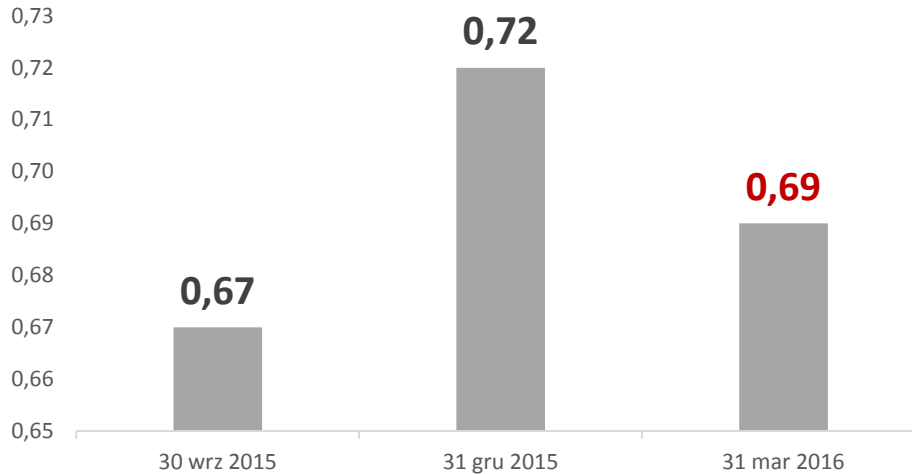
Rachunek zysków i strat

Wyszczególnienie	3Q 2015/2016	3Q 2014/2015	Zmiana	3Q 2015/2016 adjustowany*	Zmiana
	[tys. PLN]	[tys. PLN]	%	[tys. PLN]	%
Przychody ze sprzedaży	5 566 270	5 265 034	5,72%	5 566 270	5,72%
Zysk brutto na sprzedaży	233 349	219 585	6,27%	233 349	6,27%
Rentowność brutto na sprzedaży	4,19%	4,17%		4,19%	
Zysk na sprzedaży	78 377	89 844	-12,76%	82 430	-8,25%
Rentowność na sprzedaży	1,41%	1,71%		1,48%	
EBITDA	86 642	83 858	3,32%	89 717	6,99%
Marża EBITDA	1,56%	1,59%		1,61%	1,20%
Zysk brutto	63 352	71 116	-10,92%	67 817	-4,64%
Zysk netto	50 526	54 203	-6,78%	54 143	-0,11%
Rentowność netto	0,91%	1,03%		0,97%	
Aktywa	1 818 534	1 461 327	24,44%	1 818 534	24,44%
Kapitały własne	572 507	499 664	14,58%	576 124	
Wskaźnik zadłużenia ogółem	68,52%	65,81%		68,32%	

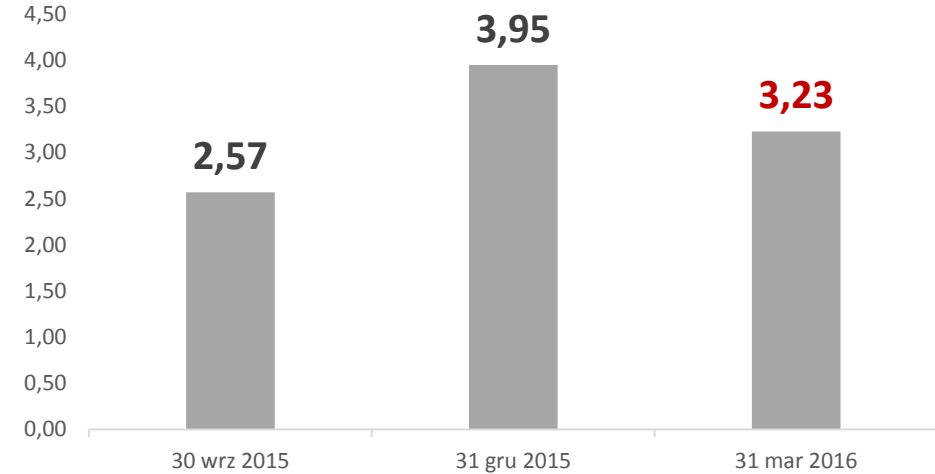
*) – wyniki skorygowane o wpływ zdarzeń jednorazowych – koszty związane z przeprowadzką do nowego centrum logistycznego w Magnicach

Analiza zadłużenia

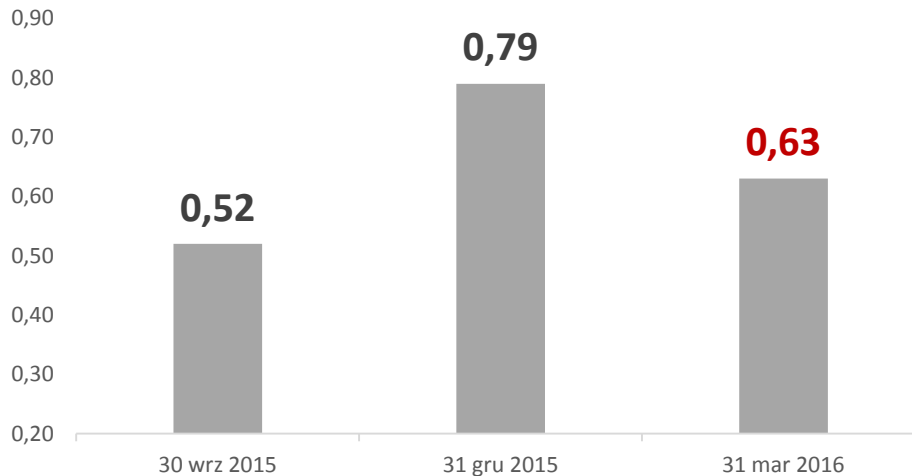
Wskaźnik zadłużenia ogółem



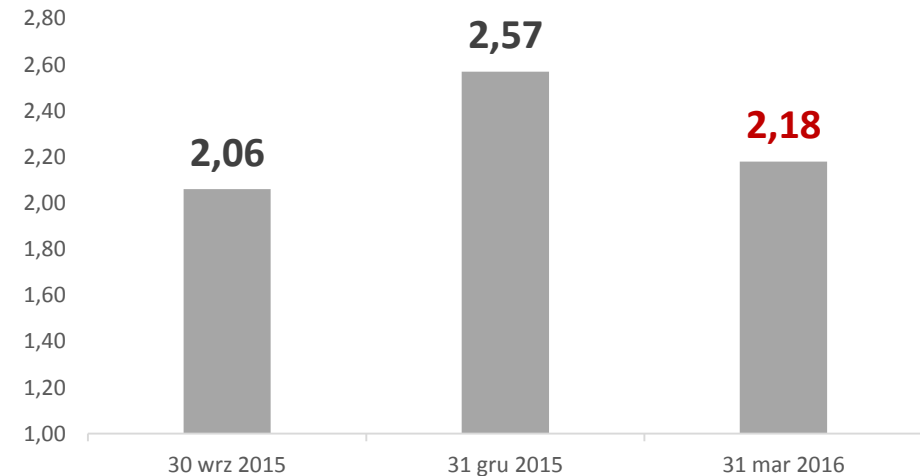
Zadłużenie finansowe netto/EBITDA



Zadłużenie finansowe netto/kapitały własne

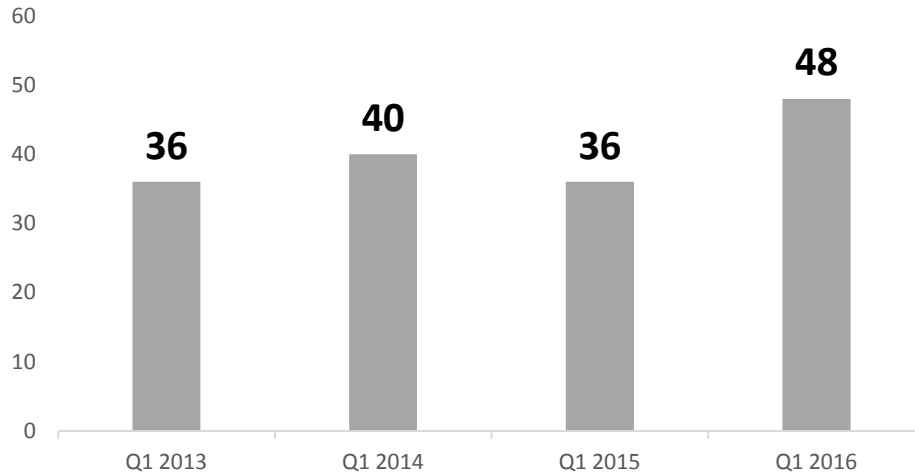


Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego

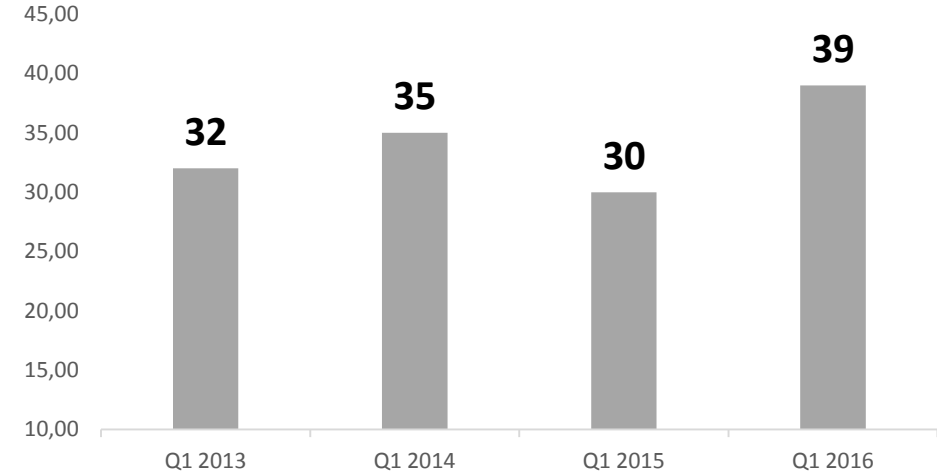


Cykl konwersji gotówki

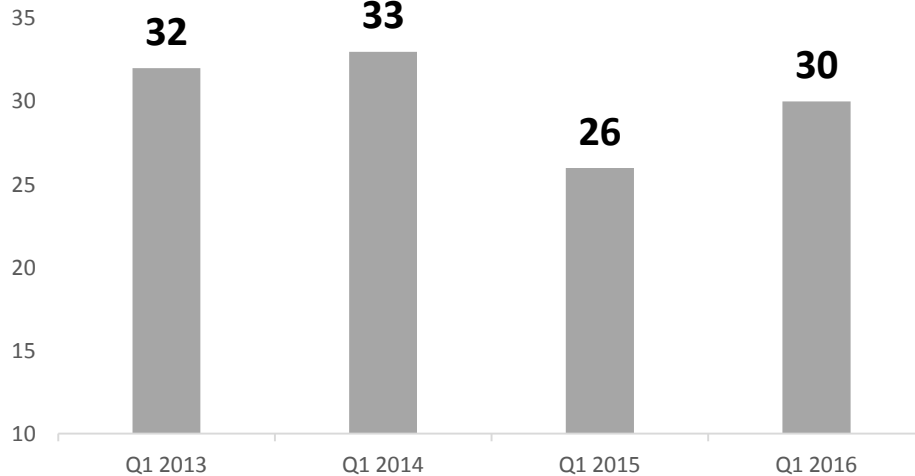
Rotacja zapasów



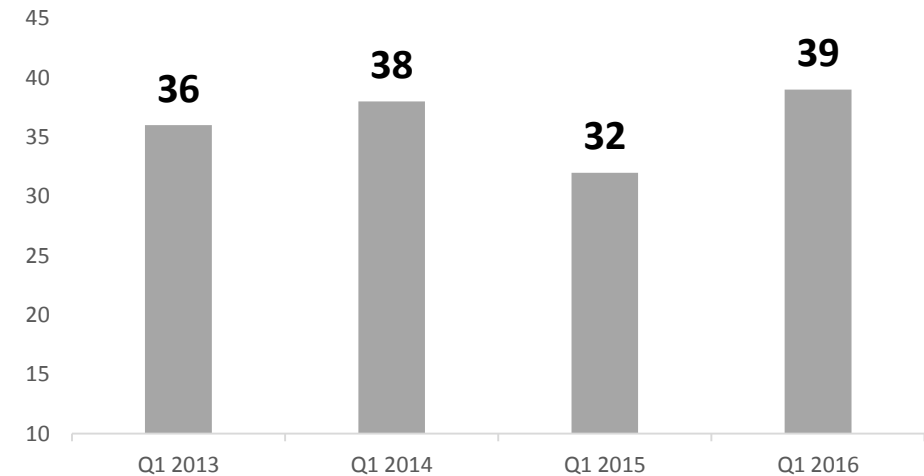
Rotacja zobowiązań



Rotacja należności

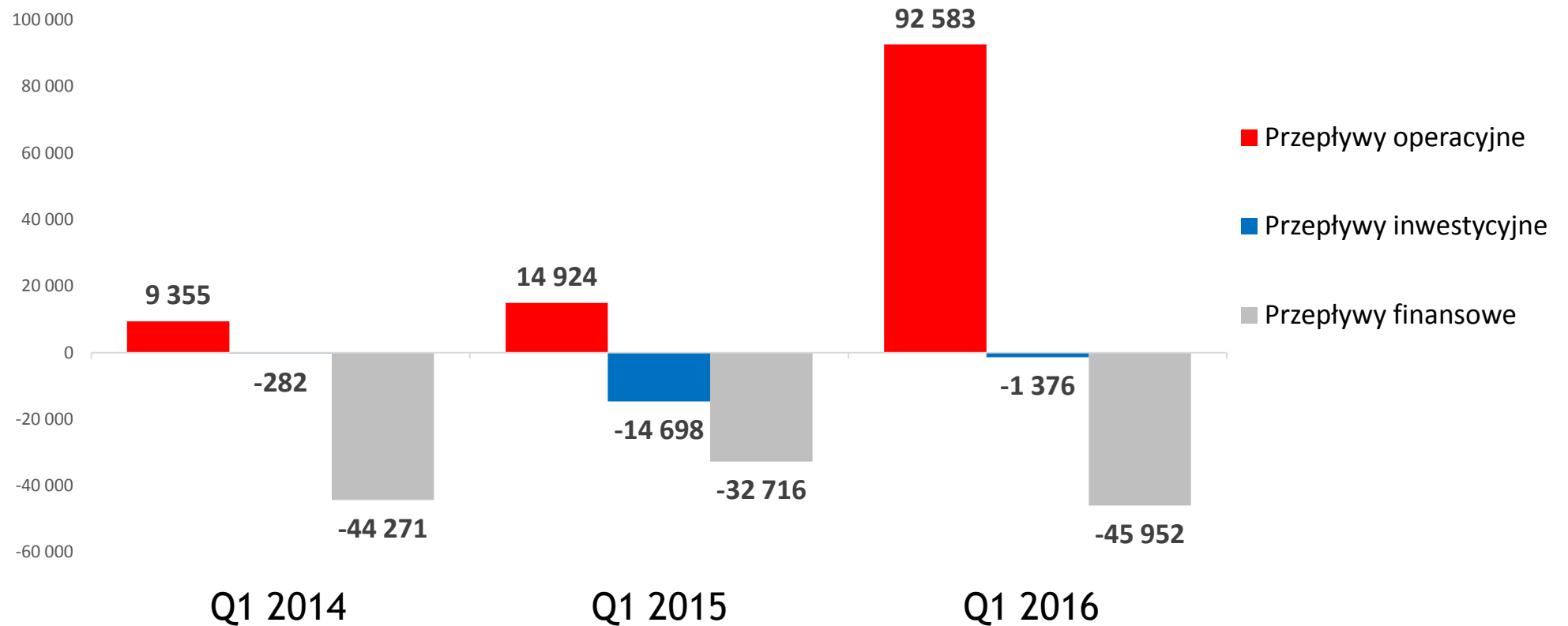


Cykl konwersji gotówki



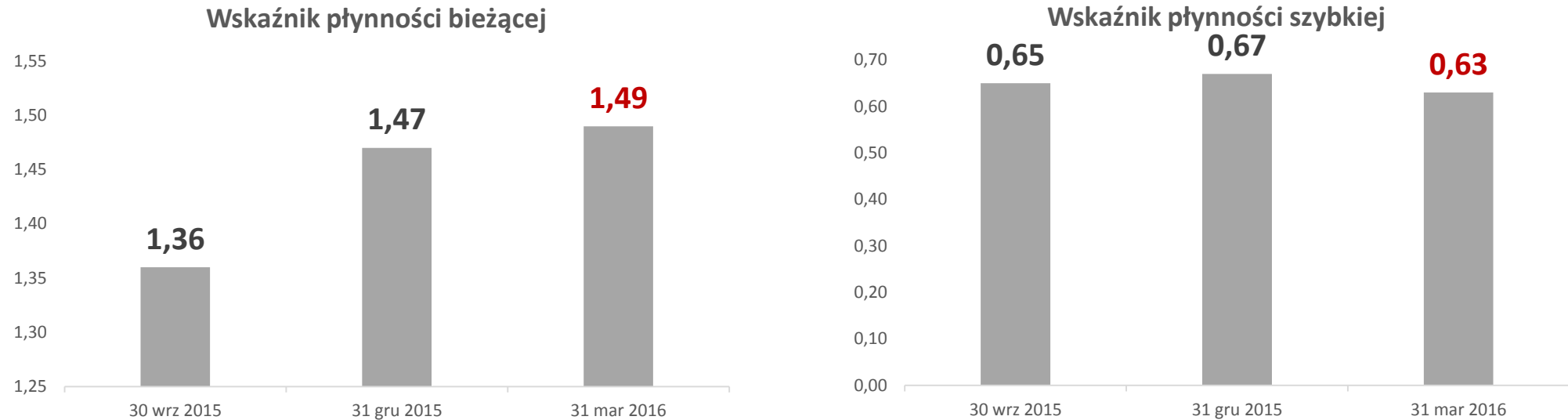
Analiza płynności - cash flow

Cash flow – porównanie Q1 r/r



- Grupa wypracowała w 1Q16 mocno dodatnie przepływy z działalności operacyjnej
- Zmniejszenie zadłużenia odsetkowego w raportowanym kwartale o ponad 75 mln zł
- Poprawa cyklu konwersji gotówki w kolejnym okresie pozwoli na wypracowanie dodatniego cash flow i dalsze zmniejszenie zadłużenia

Analiza płynności



- **Bezpieczne wskaźniki płynności finansowej Grupy**
- **Konsekwentny wzrost płynności bieżącej, płynność szybka pod wpływem wyższego zatowarowania**
 - podstawa do sukcesywnego wzrostu przychodów

Mocne fundamenty finansowe

Pełna kontrola ryzyka kredytowego

- **Nieosiągalna dla większości podmiotów z branży struktura wiekowania należności**
- poziom należności handlowych przeterminowanych **poniżej 5%**
- **Dywersyfikacja ubezpieczycieli ryzyka kredytowego** - optymalizacja warunków kredytowych dla kontrahentów w Grupie AB pozwalająca na stałe osiągnięcie ponad **95% pokrycia należności handlowych** ubezpieczeniem kredytu (wyłączone spółki zależne)
- **Atradius** to od początku (2004r.) niezmiennie wiodąca polisa ubezpieczeniowa w **AB**;
Euler Hermes uzupełniająca polisa



Mocne fundamenty finansowe

Skuteczna strategia pełnego zabezpieczenia przed ryzykiem walutowym

- Wypracowana **unikalna metodyka zarządzania ryzykiem walutowym**
- **Pełne zabezpieczenie** przed ryzykiem walutowym
- Rachunkowość zabezpieczeń (MSR)
- Efekt: niezależnie od sytuacji na rynku walutowym **neutralny wpływ zmian kursów walut na wynik finansowy Grupy AB**



Rynek IT

W 2016

” Wzmacniamy biznes, poprzez efektywne dostarczanie informacji płynących z danych, budując przewagę konkurencyjną

Sylwia Śliwowska

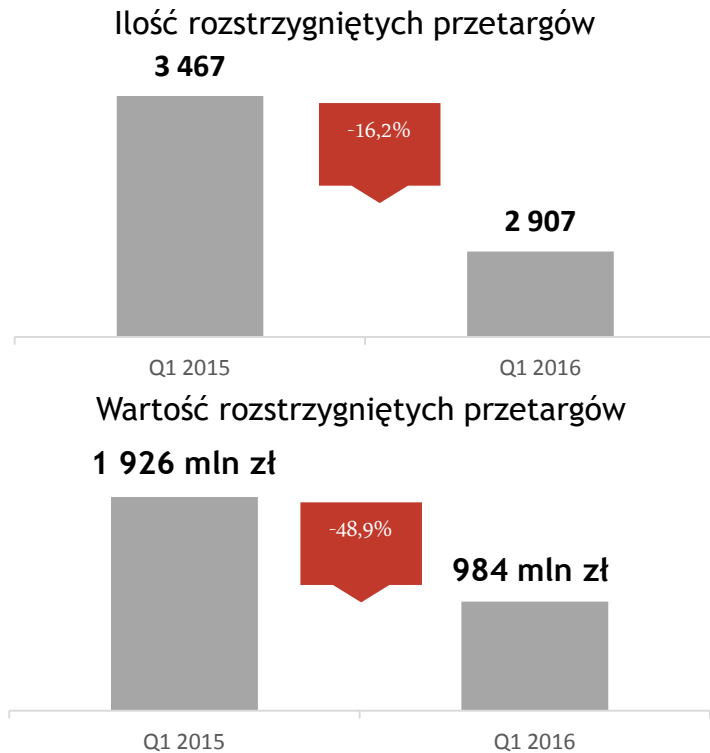
Business Unit Manager AB S.A., Dział Analiz

Rynek IT

Oslabienie na rynku IT w Q1 2016

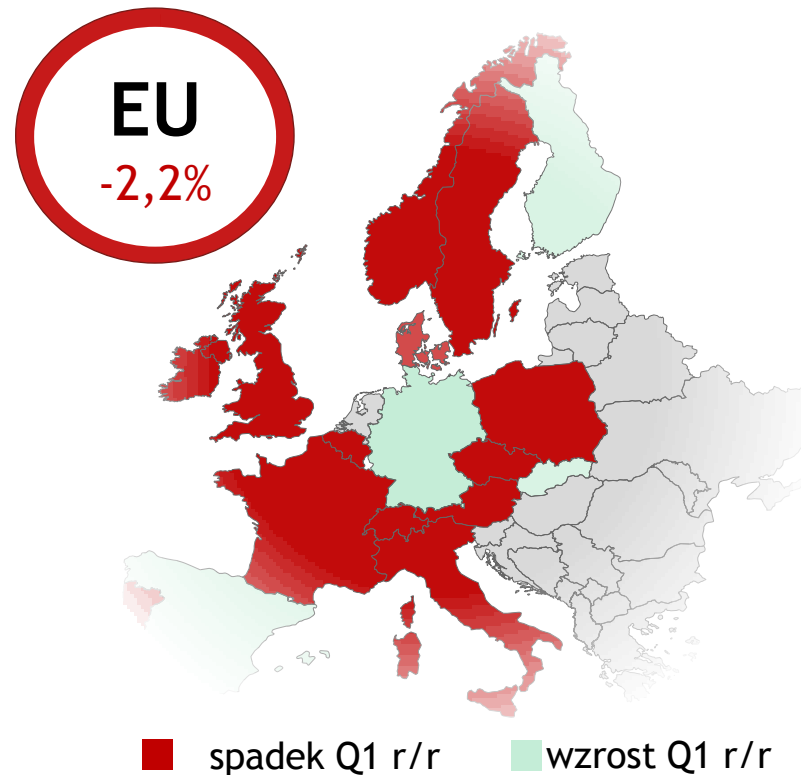
W POLSCE

Spadek ilości i wartości rozstrzygniętych przetargów IT w Polsce Q1 r/r*



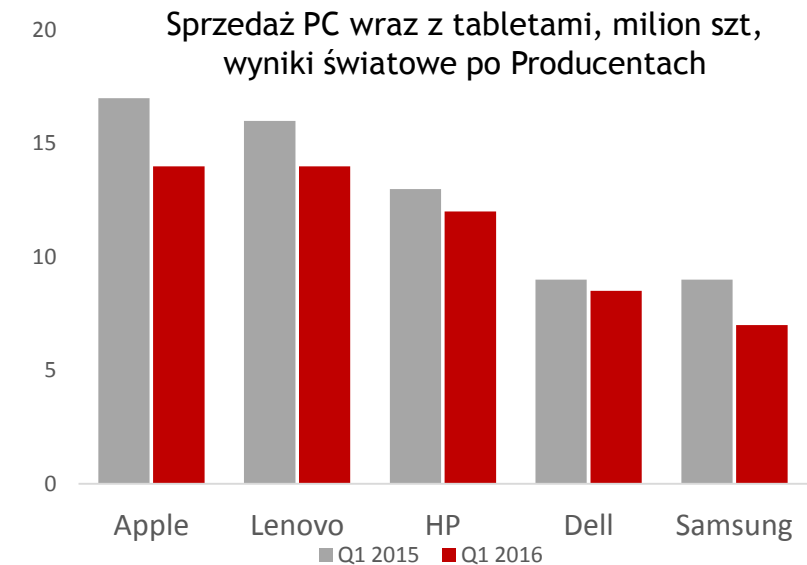
W EUROPIE

Spadki na rynku dystrybucji IT W Europie Q1 r/r**



NA ŚWIECIE

Spadki w głównych kategoriach produktowych IT (desktopy, notebooki, tablety)***



Rynek dystrybucji

Udział i pozycja grupy AB na rynku PL/CZ/SK

ROK	POZYCJA W RYNKU
Q1 2016	1
2015	1
2014	1

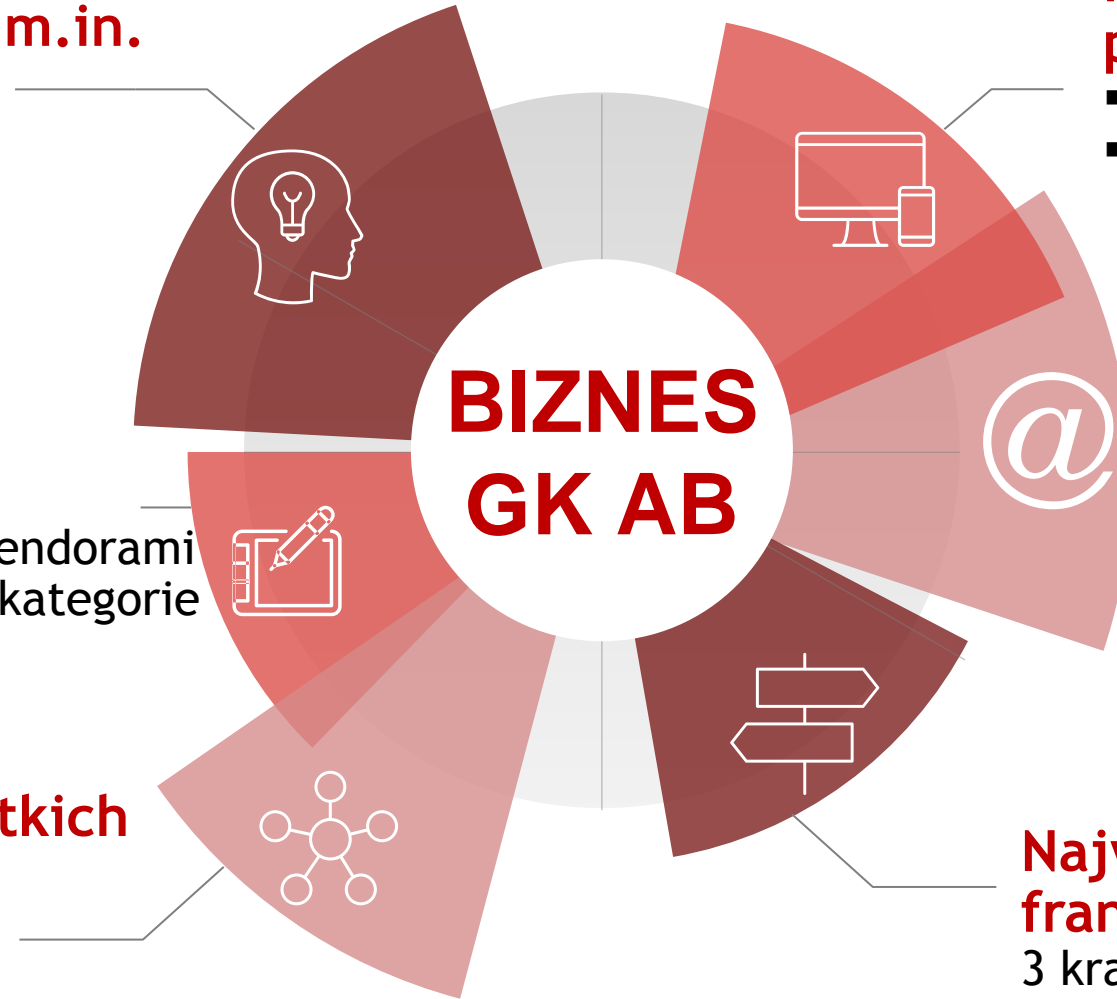
GRUPA AB – LIDER RYNKU OD LAT !

POZYCJA RYNKOWA ustalona na podstawie raportów 15 największych dystrybutorów rynku polsko-czesko-słowackiego z Panelu Dystrybucyjnego CONTEXT

*Źródło: CONTEXT - RANKING ZA ROK 2015

Skuteczna strategia rozwoju

Inicjatywa i dywersyfikacja



**BIZNES
GK AB**

Konsekwentny rozwój projektów biznesowych m.in.

- Digital Signage
- Cloud
- RTV-AGD
- Enterprise
- Europejski e-commerce
- Zabawki

Nowe dystrybucje

- Kontrakty ze światowymi vendorami
- Poszerzanie oferty o nowe kategorie

Wiodąca rola we wszystkich kanałach sprzedaży

- Retail, SMB, Enterprise,
- Telco, Export

Najszersza oferta produktowa

- 96 000 produktów
- ponad 800 brandów

Najlepsze rozwiązania e-commerce

- platforma Abonline
- moduł Allegro,
- gotowe sklepy
- Dedykowane rozwiązania

Największa sieć franczyzowa w regionie

3 kraje
8 specjalistycznych sieci

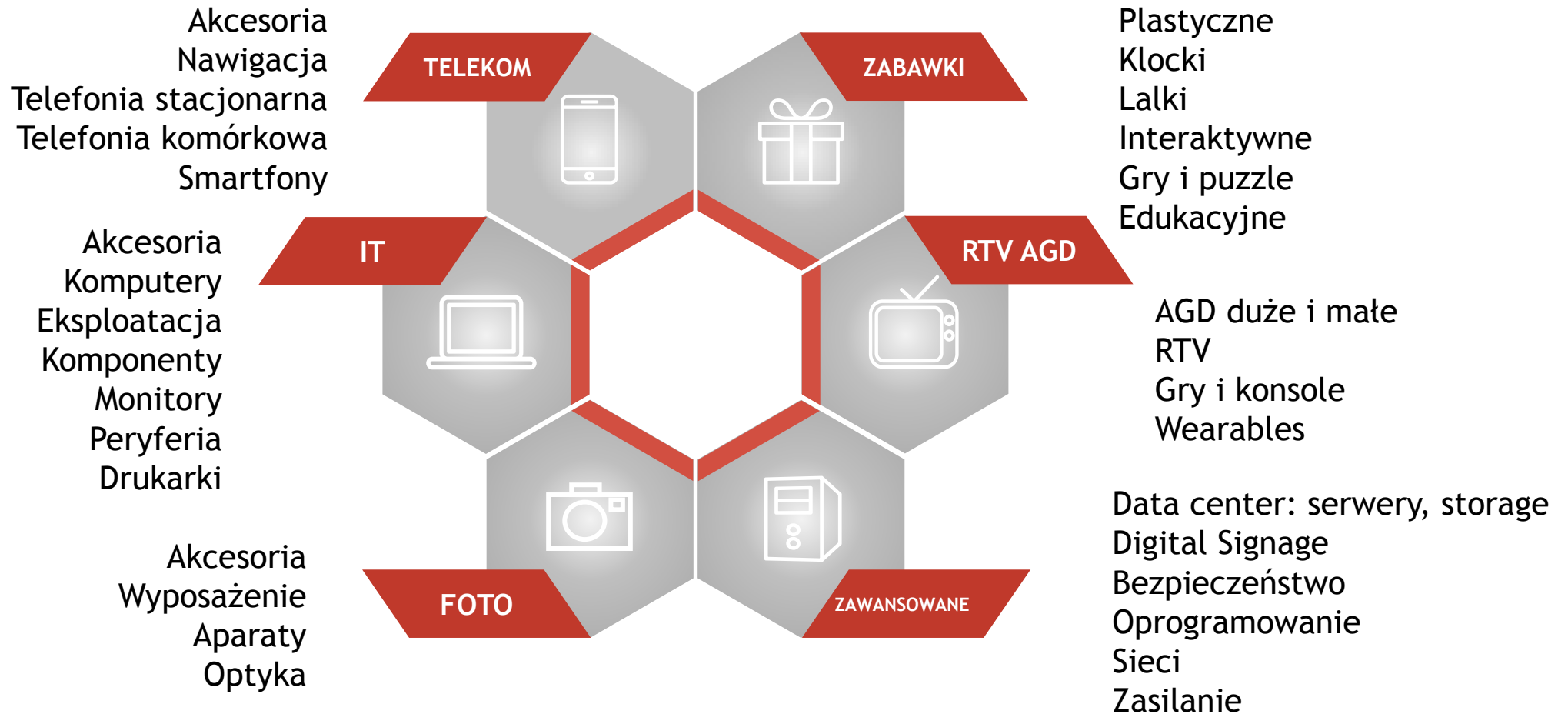


Oferta produktowa

” Ciągłe pracujemy nad poszerzaniem naszej największej oferty produktowej w Europie Środkowo - Wschodniej

Jarosław Słowiński
Dyrektor Zakupów, AB S.A.

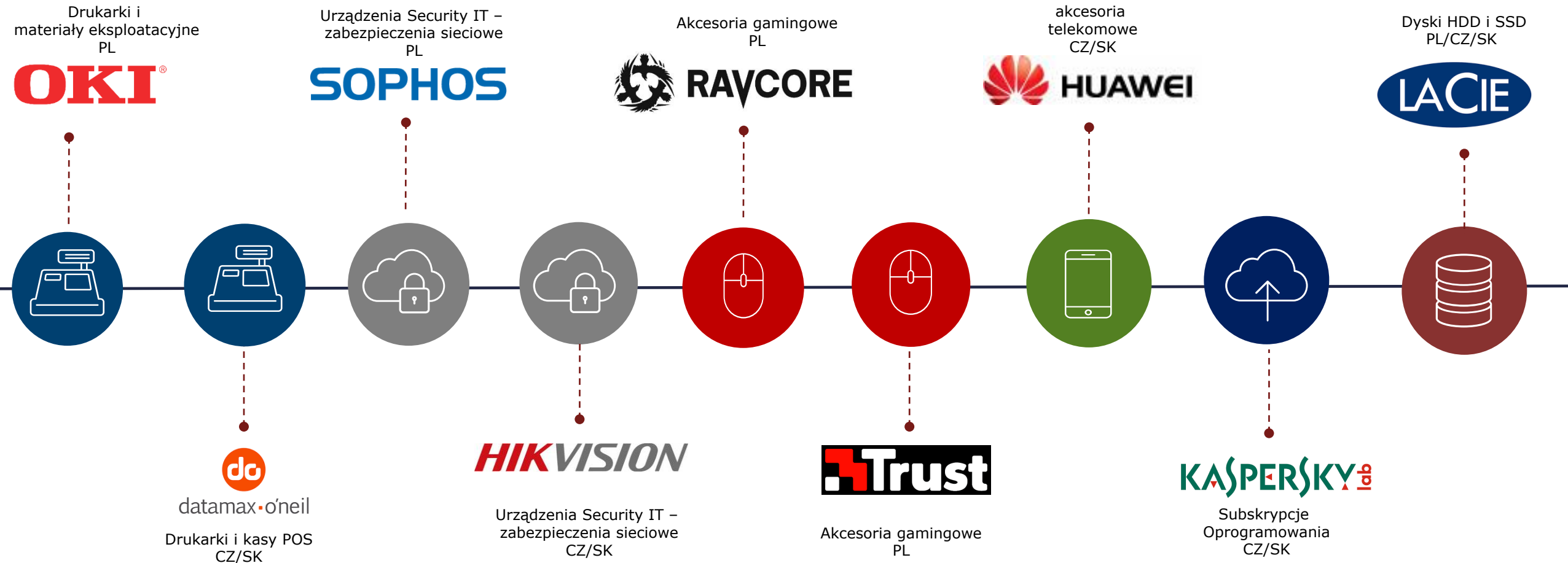
Najszersza oferta produktowa w CEE



**Oferta 96 000 produktów od ponad 800 dostawców
dostępna „od ręki”**

Kontrakty dystrybucyjne GK AB Q1 2016

Dalszy **dynamiczny rozwój** grupy



Kolejne ważne kontrakty w trakcie negocjacji



P Projekty

” Projekt to nie tylko krótkotrwałe działania, ale też długofalowe rozwijanie mniejszych biznesów spółki

Zbigniew Mądry
Dyrektor Handlowy, Członek Zarządu, COO

Model prowadzenia projektów w Grupie AB

Wchodzenie

w rozwojowe projekty

- Projekty innowacyjne
- Nowe branże
- Nowe trendy rynkowe
- Pomysły sprzedażowe

Inwestycje w projekty

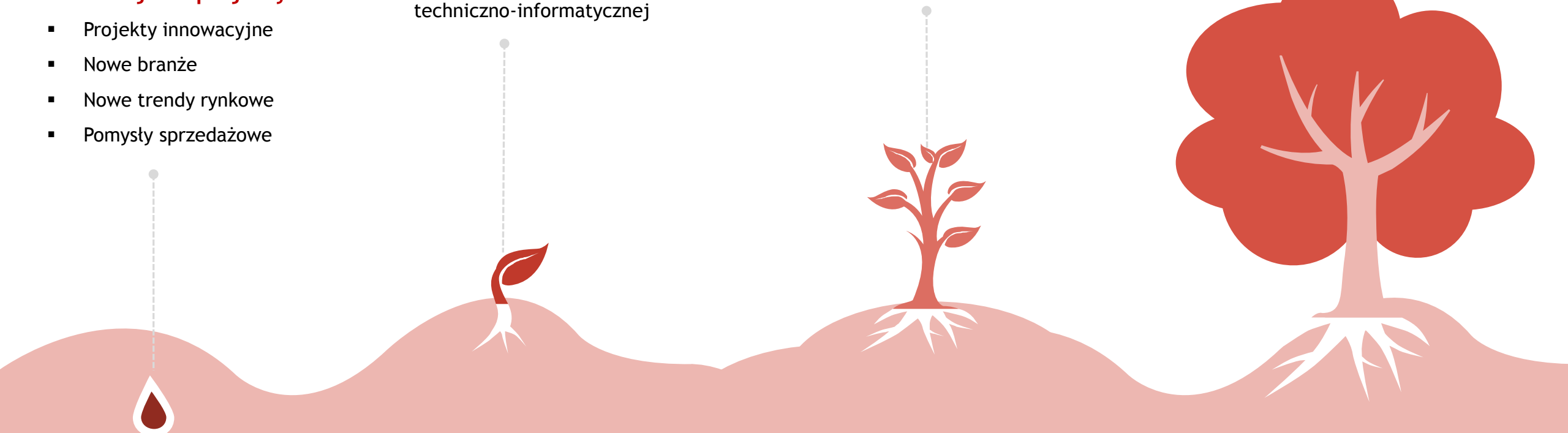
- Dedykowane zespoły specjalistów
- Wsparcie finansowe
- Dobór oferty produktowej
- Tworzenie infrastruktury techniczno-informatycznej

Rozwój projektów

- Planowanie
- Organizowanie
- Kierowanie - zarządzanie przez cele
- Kontrolowanie i usprawnianie

Korzyści biznesowe

- Przewaga konkurencyjna
- Wzrost obrotów
- Wzrost marży
- Pozycja rynkowa



Konsekwentny rozwój projektów biznesowych

Digital Signage

Gotowi na podjęcie wyzwania razem z partnerami

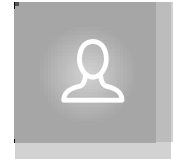


Wzrost obrotów o **30%** w Q1 r/r



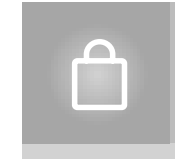
KOMPLEKSOWA OFERTA PRODUKTOWA

- Monitory i akcesoria
- Oprogramowanie
- Przewody, przełączniki
- Usługi Instalacyjne



WYKWALIFIKOWANY ZESPÓŁ EKSPERTÓW

- Sprzedaż: dedykowani doradcy klientów
- Produkt: opiekunowie marek i produktów
- Technologia: inżynierowie i specjaliści DS



REALIZACJA PROJEKTÓW

- Realizowane **wyłącznie we współpracy** z naszymi partnerami
- Projekty dla: **agencji reklamowych, sieci restauracji, dyskontów, stacji benzynowych, galerii handlowych**

Polska jest jednym z dziesięciu najważniejszych rynków Digital Signage w Europie*

* raport Digital Signage Yearbook 2015

Rozwój segmentu RTV-AGD

DZIAŁANIA

01



Aktywność marketingowa

- Dedykowane oferty produktowe na wyłączność
- Gazetki cykliczne
- Branding sklepów, programy ekspozycyjne

02



Efektywna logistyka

- Dropshipping MDA
- Optymalizacja kosztów

03



Szeroki kanał sprzedaży

- Zwiększenie powtarzalności zakupów wśród klientów z segmentu RTV AGD
- Rozwój sieci franczyzowej KAKTO

04

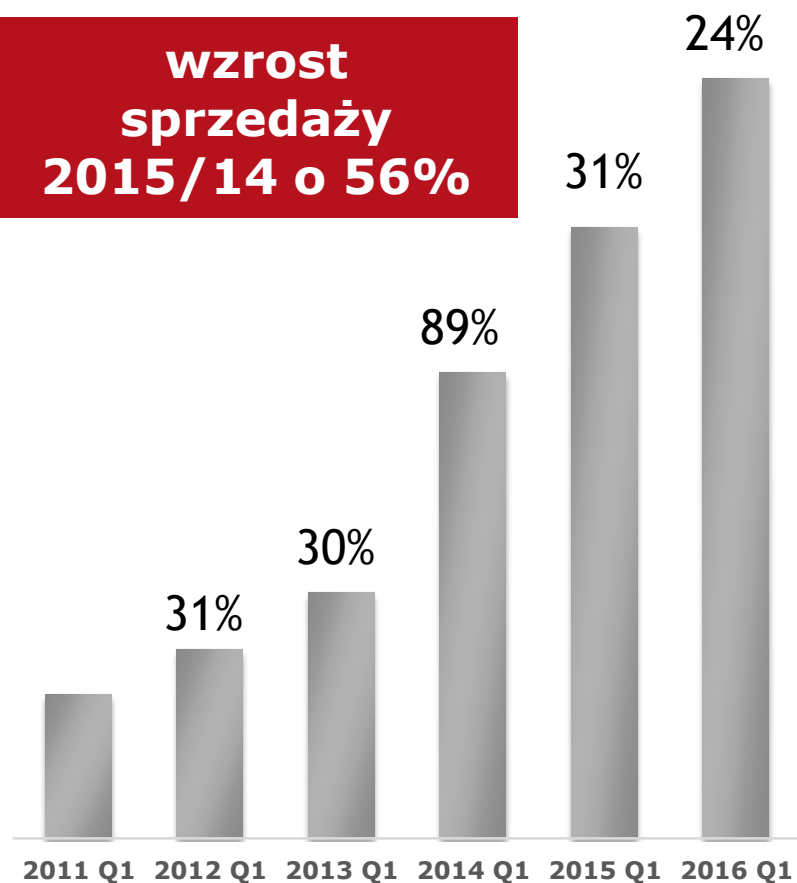


Kompleksowa oferta RTV-AGD

- Rozszerzenie oferty w kategoriach RTV i SDA
- RTV: TCL, Thomson, Blaupunkt, Sharp
- SDA: Orava, Proficook, Ariete

EFEKTY

wzrost
sprzedaży
2015/14 o 56%



Długoterminowe i konsekwentne działania przynoszą regularne wzrosty

E-commerce

cyfrowy wymiar sprzedaży

” Tworzymy rozwiązania wspierające naszych Partnerów w zdobywaniu nowej przestrzeni sprzedaży jaką daje Internet

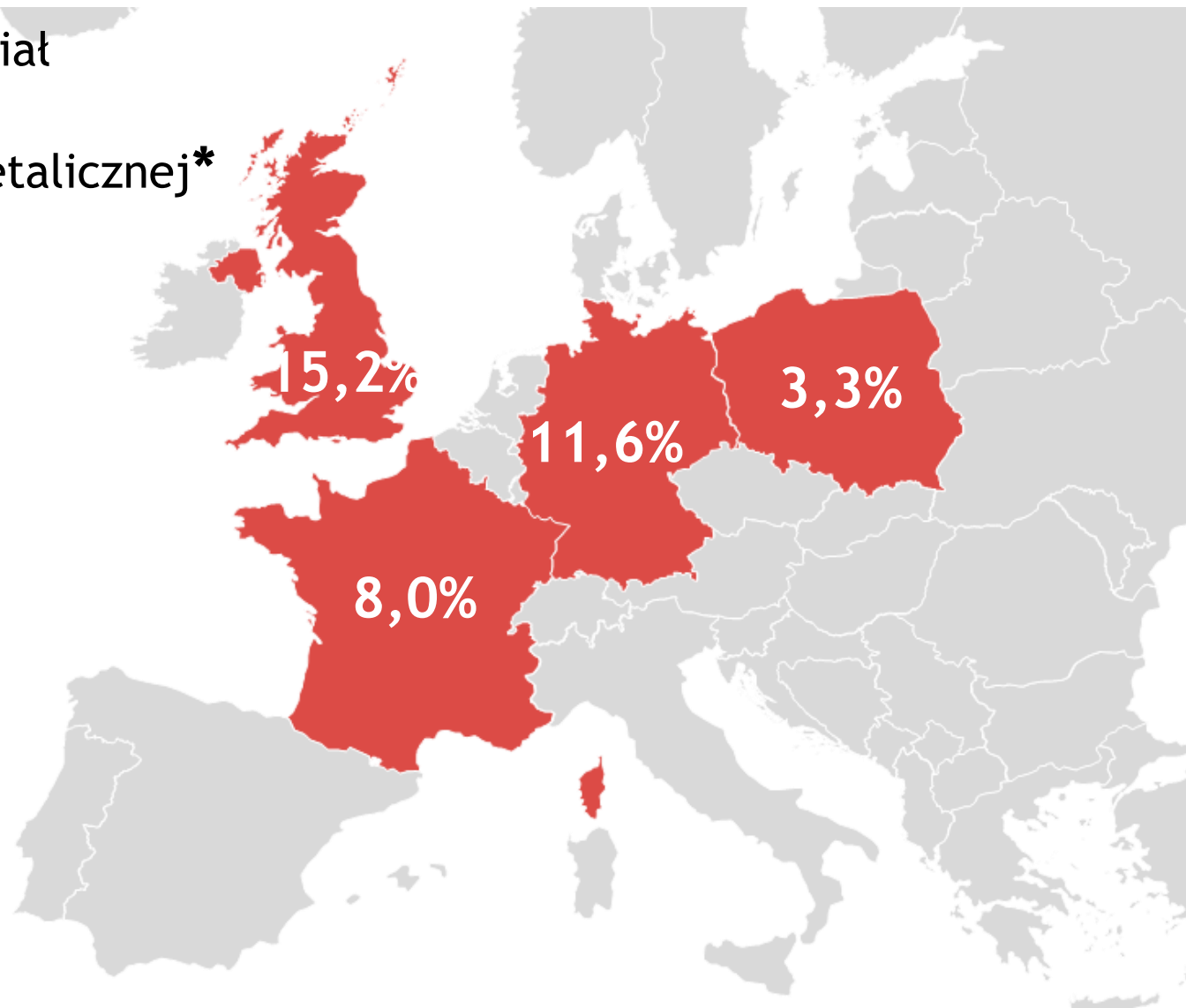
Rafał Zaremba

Business Development Manager e-commerce, AB S.A.

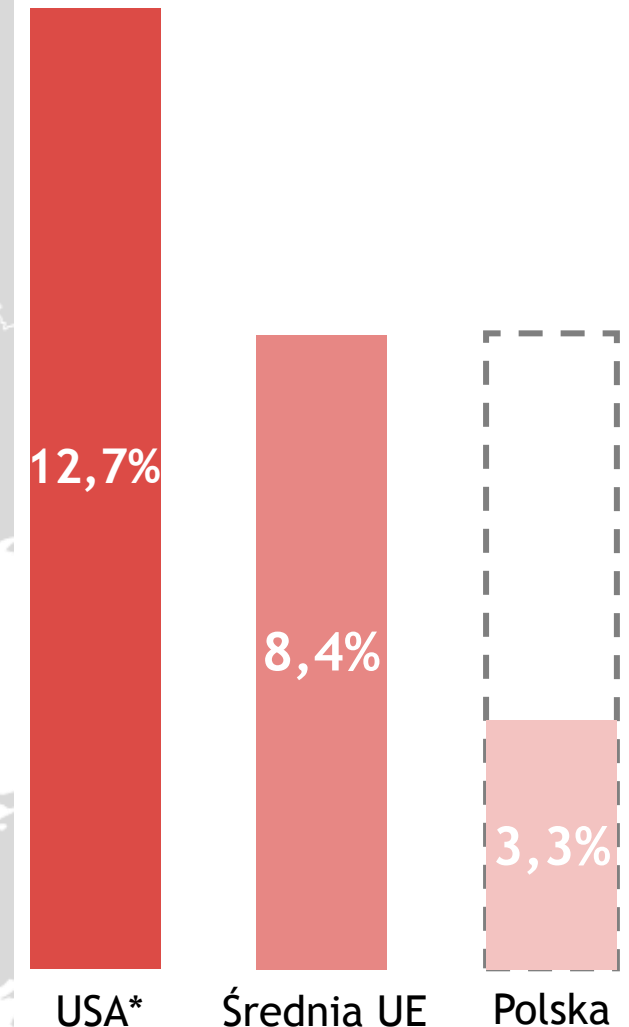
Rewolucja w sprzedaży

Rozwój e-commerce

Szacowany udział e-commerce w sprzedaży detalicznej*



Udział e-commerce w sprzedaży detalicznej*



31,8 mld zł**

Rozwój e-commerce

Nowe rozdanie na rynku - wygrają tylko gotowi

W najbliższych latach do zdobycia

w e-commerce będzie dodatkowo **49,1 mld zł**

Obecna wartość
e-commerce w Polsce

31,8 mld zł

Przy udziale 3,3%
w sprzedaży detalicznej



Potencjalna wartość
e-commerce w Polsce

81 mld zł

Przy wyrównaniu
średniej UE 8,3%

Strategia Grupy AB zakłada maksymalne wykorzystanie szans z związanych z rozwojem e-commerce

Rozwój kanałów sprzedaży w AB

Wszyscy idą w kierunku e-commerce

- Proste składanie zamówień
- Przeglądanie szerokiej oferty
- Dotarcie do większego grona klientów
- Wygodna obsługa finansowa i serwisowa

- Szkolenia online
- Konfiguratorzy zaawansowanych rozwiązań
- Składanie zapytań przetargowych online



- Rozwój własnych sklepów WWW
- Ograniczenie ilości towaru na magazynie
- Wysokie wymagania do jakości

- Rozwój platform dla klientów
- Sprzedaż dodatkowych usług i produktów przez internet

- Dostęp do wielojęzycznej platformy
- Ograniczenie formalności
- Dostępność 24H na dobę

Dystrybucja oparta na najnowszych technologiach

AB ciągle inwestuje w e-commerce

- **Centralne narzędzie współpracy**
zakupy, finanse, szkolenia, serwis w jednym miejscu
- **90% sprzedaży realizujemy przez ABonline,**
automatycznie, bez udziału handlowca

Platforma
Biznesowa
ABonline

- **Wielojęzyczność** 

Gotowe sklepy internetowe od Grupy AB

Gotowe sklepy
Internetowe

Dedykowany
E-commerce

Rozwiązania szyte na miarę

- Spięcie się z istniejącymi sklepami WWW dużych partnerów

- Szybkie i proste rozpoczęcie sprzedaży w internecie

Moduł
Allegro

Dropshipping

- Wysyłka **prosto do klienta**
- **naszego Partnera**

- Narzędzie pomagające w sprzedaży przez Allegro

- **Jedynie takie** rozwiązanie w dystrybucji IT

- Wsparcie dla małych firm

Maksymalne korzyści dla Partnera:

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

Wymagania e-commerce

Grupa AB gotowa na nowe wyzwania

Produkty

Szeroka oferta produktowa
Najszerza i najbardziej dostępna oferta na rynku, wiele branż w jednym miejscu

Nowoczesna prezentacja produktów
Studio fotografii produktowej,
dział opisów produktów

Technologia

Zintegrowane systemy informatyczne
Platformy sprzedażowe
Narzędzia e-commerce

Lawinowo rosnąca ilość danych
wydajne systemy informatyczne

Bezpieczeństwo

Logistyka
Ery e-commerce

Masowe ilości wysyłek

- Odejście od realizacji zbiorowych zamówień na rzecz **indywidualnych, wysyłanych wprost do klientów Partnera.**

Bardzo szybki czas realizacji

- Jest: **wydułużający się** czas przyjmowania zamówień przy **coraz krótszym czasie na realizację**
- Wkrótce: przyjmowanie i realizacja zamówień **non-stop, o każdej porze**

Wydajność systemu logistycznego

- Obsługa **szczytów sprzedaży**, radzenie sobie z sezonową kumulacją zleceń w **różnych branżach**

Uroczystość otwarcia Centrum Dystrybucyjnego AB

Wydarzenie w skali CEE



„Z hotelu robotniczego na europejskie salony”

Polskie Radio



„Nowoczesne centrum dystrybucyjne umożliwia dalszy dynamiczny rozwój Grupy AB (...)”
Wyborcza.pl



W obecności gości, od lewej:

- Piotr Kopeć (Zastępca Wójta Gminy Kobierzyce)
- Adam Grehl (Wiceprezydent Wrocławia)
- Andrzej Przybyło (prezes zarządu AB)
- Paweł Chorąży (Podsekretarz Stanu Ministerstwo Rozwoju)
- Cezary Przybylski (Marszałek Województwa Dolnośląskiego)
- Paweł Hreniak (Wojewoda Dolnośląski)
- Roman Potocki (Starosta Powiatu Wrocławskiego)



„Gigant inwestuje”

TVP Wrocław



„Grupa AB otworzyła nowe centrum dystrybucyjne za blisko 129 mln zł”

Stooq

Innowacyjny projekt o dużym znaczeniu dla polskiej gospodarki w sektorze usług nowoczesnych

A ATC Rozwój Grupy na rynkach zagranicznych

” Udane akwizycje na rynkach zagranicznych pozwoliły nam osiągnąć pozycję lidera w regionie

Grzegorz Ochędzan

Członek Zarządu AB S.A., CFO

Wyniki finansowe ATC Holding a.s. w Czechach

Wyszczególnienie	Q3 2015/16	Q3 2014/15	Zmiana:	3Q 2015/16	3Q 2014/15	Zmiana:
	[tys. PLN]	[tys. PLN]	[tys. PLN]	[tys. PLN]	[tys. PLN]	[tys. PLN]
Przychody ze sprzedaży	747 394	585 826	27,58%	2 462 568	1 949 457	26,32%
Zysk brutto na sprzedaży	31 670	30 047	5,40%	106 491	88 504	20,32%
Rentowność brutto na sprzedaży	4,24%	5,13%		4,32%	4,54%	
EBITDA	10 287	7 798	31,91%	36 884	29 737	24,03%
Marża EBITDA	1,38%	1,33%		1,50%	1,53%	
Zysk brutto	6 958	5 830	19,35%	28 619	23 307	22,79%
Zysk netto	5 592	4 428	26,29%	23 401	18 645	25,51%
Rentowność netto	0,75%	0,76%		0,95%	0,96%	
Aktywa	755 046	543 989	38,80%	755 046	543 989	38,80%
Kapitały własne	183 934	152 600	20,53%	183 934	152 600	20,53%

ATComputers

Enterprise sektor - wzrosty spółki w kanale sprzedaży



CZYNNIKI WZROSTU BIZNESU ENTERPRISE W ATC:

- **Nowe kontrakty** dystrybucyjne
 - Hikivision (Q1-16)
 - Datamax O'Neil (Q1-16)
 - **Lenovo** servers X-series (Q4-15)
 - **Canon** IP Security (Q3-15)
- **Rozwój rozwiązań** ESD i Cloud:
 - Sony ESD
 - MS CSP
 - Kaspersky ESD
- **Liczne projekty** realizowane wspólnie z producentami i resellarmi, m.in.:
 - Roadshows
 - Szkolenia



WZROSTY Q1 r/r W BIZNESIE ENTERPRISE W ATC

OBRÓT

+16,9%

OFERTA PRODUKTOWA

+5,0%

UDZIAŁY W RYNKU*

48,3% wzrostu udziałów w okresie 4 minionych kwartałów *

Nagrody i certyfikaty

” Nasza ciężka praca, oraz osiągnięcia, zdobywają uznanie klientów, dostawców i instytucji

Andrzej Przybyło
Prezes Zarządu AB S.A.

Nasza ciężka praca zdobywa uznanie



HPE Największa liczba aktywnych partnerów w 2015 roku



Jacek Lisowski Najlepszy Product Manager marki DELL



Pracodawcy RP



Wektor 2015:
Andrzej Przybyło



REKMAN

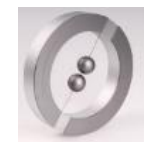
Q1 2016

Pozostałe nagrody AB:

2012



2014





D
Dziękujemy za uwagę