

Konferencja wynikowa Grupy AB FY 2019/2020



28.09.2020



AB NA TLE RYNKU

30 lat
AB PL
Digital World



SYTUACJA NA RYNKU DYSTRYBUCJI W Q2 2020

POLSKA/CZECHY/SŁOWACJA

+23,1%

wzrost rynku
w Polsce Q2 r/r

+9,6%

wzrost rynku
w Czechach Q2 r/r

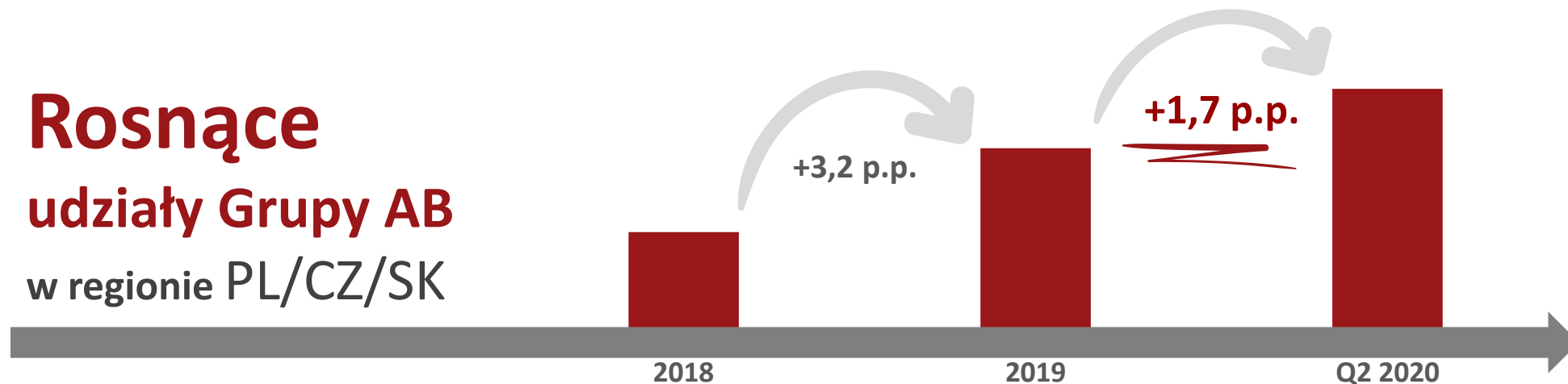
-10,9%

spadek rynku
na Słowacji Q2 r/r

+11,3%

wzrost rynku
w PL/CZ/SK Q2 r/r

Rosnące
udziały Grupy AB
w regionie PL/CZ/SK



* Źródło: Context, Q2 2020

SYTUACJA MAKROEKONOMICZNA

POLSKA WŚRÓD KRAJÓW Z NAJMNIEJSZYM SPADKIEM PKB W EUROPIE

(Spadek PKB r/r wQ2 2020, wyrównany sezonowo**)

Pozytywne sygnały z rynku i prognozy na najbliższe kwartały:

„Najnowsze dane transakcyjne wskazują na **rosnącą skłonność do zakupów gospodarstw domowych**. W kolejnych kwartałach wsparciem dla spożycia prywatnego będzie ograniczona skala wzrostu bezrobocia oraz **obniżająca się inflacja**”

- Credit Agricole*

Rewizja prognozy spadku PKB w 2020 z -3,8% na -2,8%

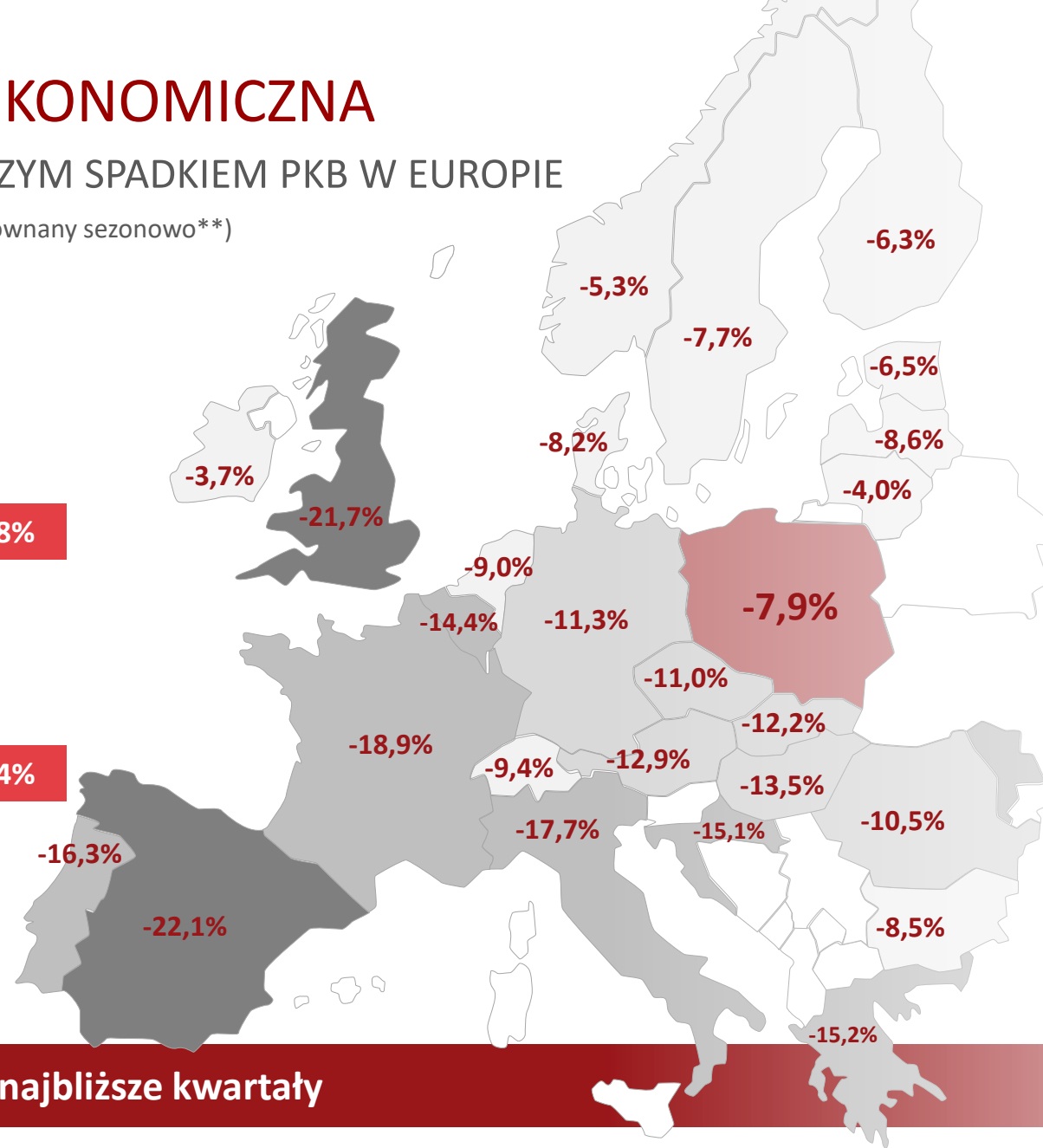
„W trzecim **kwartale spadek PKB wyraźnie wyhamuje** do 1-2 proc. Tym samym, nawet przy założeniu braku dalszego wzrostu aktywności w czwartym kwartale, w całym roku gospodarka skurczy się o około 2,4 proc.”

– Pekao*

Rewizja prognozy spadku PKB w 2020 z -3,5% na -2,4%

„Głównym argumentem na rzecz rewizji w górę ścieżki wzrostu gospodarczego była **wyższa od oczekiwań dynamika PKB w drugim kwartale**. Ponadto, najważniejsze składowe (konsumpcja, inwestycje, eksport) również ukształtowały się **powyżej naszych oczekiwań**”

- Credit Agricole*



Obiecujące zapowiedzi na najbliższe kwartały

PROGRAMY WSPIERAJĄCE POLSKĄ GOSPODARKĘ W WALCE Z PANDEMIĄ



22 mld EUR

gwarancji publicznych na wsparcie polskiej gospodarki
w związku z pandemią koronawirusa

11,2 mld EUR

KE zaproponowała Polsce
na wsparcie miejsc pracy

135 mld PLN

trafiło do przedsiębiorców dzięki tarczy
antykryzysowej (stan na 04.09)

66,8 mld EUR

Polska będzie największym beneficjentem
polityki spójności w UE

Programy branżowe w ramach Tarczy antykryzysowej, w tym program „Zdalna szkoła”

Realizacja kolejnych etapów programu „Zdalna szkoła”:

1 transza - kwiecień	185 mln	2 786 samorządów
2 transza – maj - wrzesień	182 mln	2 334 samorzady
3 transza – brak informacji	130 mln	b/d

RYZYKA EKONOMICZNE W CZASIE PANDEMII

ZAGROŻENIA GOSPODARCZE NA ROZWÓJ BIZNESÓW W CZASIE PANDEMII KORONAWIRUSA

MECHANIZMY WPŁYWU	WPŁYW NA GOSPODARKĘ	
	EFEKTY POPYTOWE	EFEKTY PODAŻOWE
Impulsy w realnej gospodarce np. poprzez handel zagraniczny, popyt krajowy	<p>↓ Spadek lub opóźnienie przychodów z eksportu do Chin i najważniejszych partnerów handlowych Chin i Polski</p>	<p>↓ Spadek dostępności dóbr i usług będących nakładami do produkcji innych dóbr i usług (tzw. zużycie pośrednie)</p>
	<p>↓ Spadek przychodów ze sprzedaży dóbr i usług do branż, które zostały dotknięte bezpośrednio przez koronawirusa</p>	
Impulsy i nastrój na rynku finansowym	<p>↓ Spadek skłonności do podejmowania ryzyka, a więc negatywny wpływ na popyt na finansowanie</p>	<p>↓ Spadek dostępności kapitału poprzez pogorszenie nastrojów na rynkach finansowych i możliwe zmiany w polityce kredytowej banków</p>
Oczekiwania konsumentów i przedsiębiorstw (czynniki psychologiczne)	<p>↓ Spadek konsumpcji niektórych dóbr i usług, zwłaszcza kosztowniejszych dóbr trwałego użytku lub których konsumpcja wiąże się z ryzykiem (np. turystyka)</p>	<p>↓ Spadek podaży pracy lub produktywności pracy (zachorowania, badania, unikanie ryzyka przez pracowników)</p>
	<p>↓ Spadek skłonności do podejmowania ryzyka, a więc negatywny wpływ na popyt inwestycyjny (środki trwałe)</p>	
	<p>↑ Wzrost konsumpcji niektórych dóbr i usług z powodu oczekiwanej kwarantanny (lub przesunięcie konsumpcji w czasie)</p>	

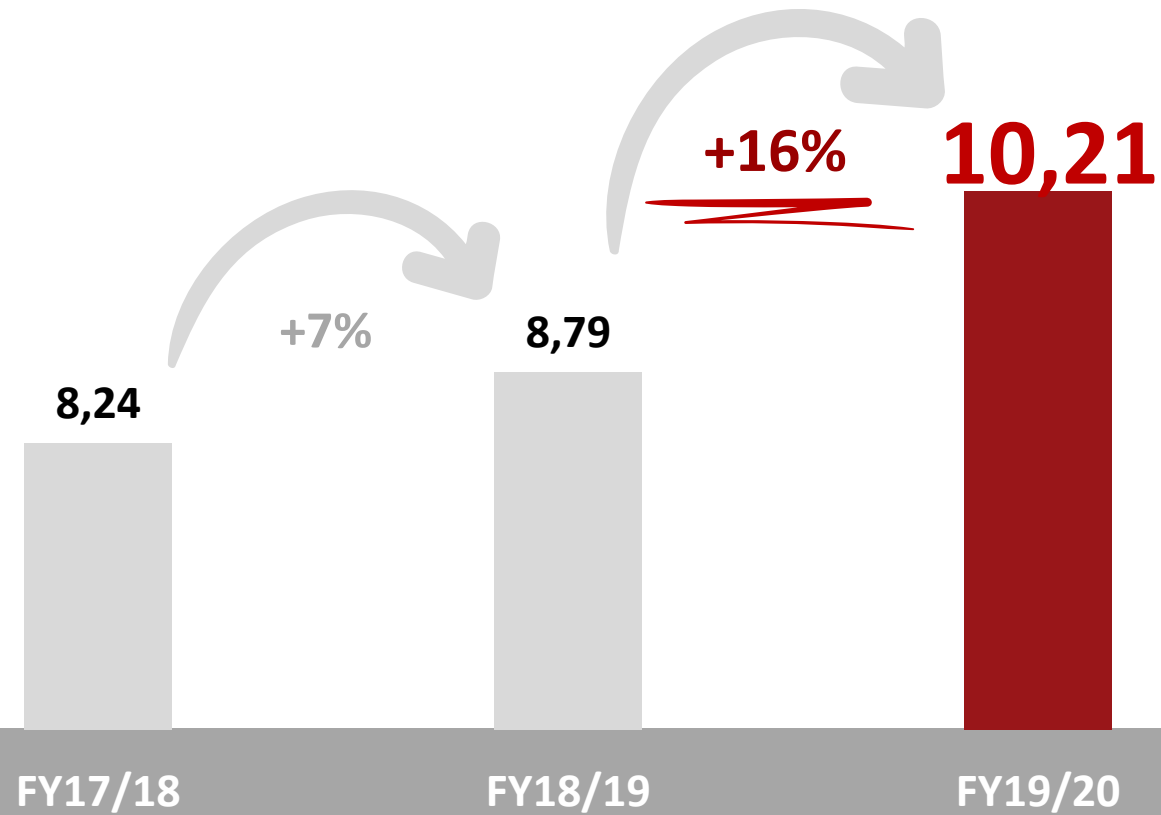


WYNIKI FINANSOWE



GRUPA AB

OBROTY PO LATACH FISKALNYCH W MLD PLN



PONAD 10 MLD PLN - REKORDOWY WYNIK W HISTORII OBROTÓW GRUPY AB

WYNIKI SKONSOLIDOWANE GRUPY AB

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

Wyszczególnienie	Q2 2020	Q12 2019	ZMIANA	FY2019/20	FY2018/19	ZMIANA
	[tys. PLN]	[tys. PLN]	%	[tys. PLN]	[tys. PLN]	%
Przychody ze sprzedaży	2 493 875	2 069 919	20,48%	10 206 877	8 793 327	16,10%
Zysk brutto na sprzedaży	108 230	90 443	19,67%	370 715	344 359	7,70%
Rentowność brutto na sprzedaży	4,34%	4,40%		3,60%	3,90%	
Zysk na sprzedaży	27 510	16 043	71,48%	112 370	79 759	40,90%
Rentowność na sprzedaży	1,10%	0,78%		1,10%	0,90%	
Pozostałe przychody/koszty operacyjne (saldo)	-7 288	2 250	-423,92%	-16 828	5 481	-407,00%
Zysk na działalności operacyjnej	20 222	18 293	10,55%	95 542	85 240	12,10%
EBITDA	23 782	21 544	10,39%	107 338	95 051	12,90%
Marża EBITDA	0,95%	1,00%		1,10%	1,10%	
Przychody/koszty finansowe (saldo)	1 556	-3 520	-144,20%	-9 840	-13 548	-27,40%
Zysk netto	15 801	12 198	29,54%	66 383	57 775	14,90%
Rentowność netto	0,63%	0,60%		0,65%	0,66%	
Aktywa	2 614 496	2 073 912	26,07%	2 614 496	2 073 912	26,10%
Kapitały własne	850 251	790 204	7,60%	850 251	790 204	7,60%

WYNIKI SKONSOLIDOWANE GRUPY AB

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT - zmiana prezentacji FY 2019/20

Wyszczególnienie	FY 2019-2020							2019/2020
	I kwartał		II kwartał		III kwartał		IV kwartał*	
	Raportowany	Przekształcony	Raportowany	Przekształcony	Raportowany	Przekształcony		
Przychody ze sprzedaży	2 163 259	2 162 323	3 256 545	3 250 987	2 299 692	2 299 692	2 493 875	10 206 877
Koszt własny sprzedaży	2 087 453	2 087 453	3 146 857	3 146 857	2 216 207	2 216 207	2 385 645	9 836 162
Zysk (strata) brutto na sprzedaży	75 806	74 870	109 688	104 130	83 485	83 485	108 230	370 715
Koszty sprzedaży	37 174	43 575	49 161	54 010	44 727	47 043	63 897	208 525
Koszty zarządu	10 090	10 090	12 039	12 739	9 818	10 168	16 823	49 820
Zysk (strata na sprzedaży	28 542	21 205	48 488	37 381	28 940	26 274	27 510	112 370
Rentowność sprzedaży	1,32%	0,98%	1,49%	1,15%	1,26%	1,14%	1,10%	1,10%
Pozostałe przychody operacyjne	1 272	1 272	2 888	2 888	278	278	3 426	7 864
Pozostałe koszty operacyjne	9 864	2 527	15 890	4 783	9 334	6 668	10 714	24 692
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	19 950	19 950	35 486	35 486	19 884	19 884	20 222	95 542

* dane obliczone jako różnica danych rocznych i przekształconych danych za 3 kw. narastająco

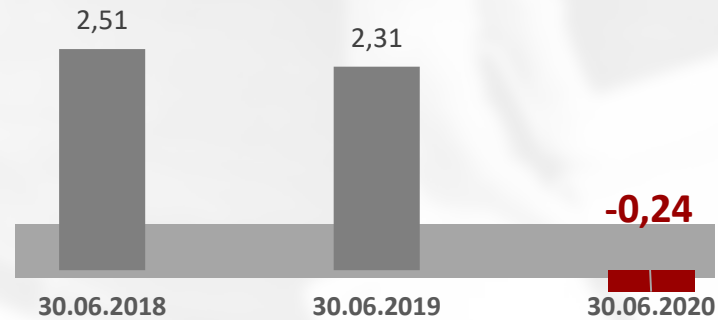
WYNIKI SKONSOLIDOWANE GRUPY AB

POZYCJE BILANSOWE

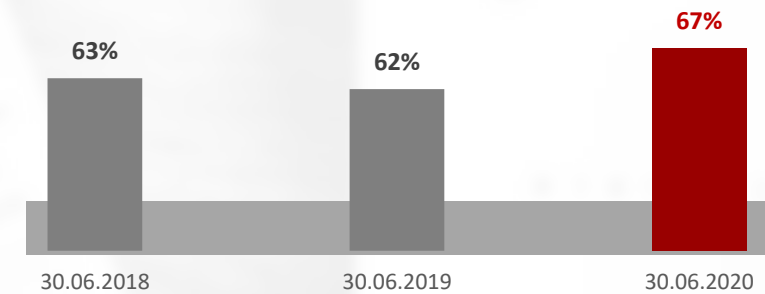
Wyszczególnienie	30 06 2020	30 06 2019	Zmiana
Zapasy	969 764	928 510	4,4%
Należności ogółem	1 080 817	789 884	36,8%
w tym należności handlowe	1 071 382	774 720	38,3%
Gotówka	282 615	91 000	210,6%
Rozliczenia międzyokresowe	3 827	4 056	-5,6%
Aktywa łącznie	2 614 496	2 073 912	26,1%
Kapitał własny	850 251	790 204	7,6%
Rezerwy na zobowiązania	6 248	6 701	-6,8%
Kredyty bankowe i obligacje	239 702	226 372	5,9%
Zobowiązania handlowe	1 245 489	827 455	50,5%
Zobowiązania pozostałe	260 234	216 219	20,4%
Rozliczenia międzyokresowe	12 572	6 961	80,6%
Pasywa łącznie	2 614 496	2 073 912	26,1%
Zadłużenie netto	-42 913	135 372	-131,7%
Kapitał pracujący netto	969 764	928 510	4,4%

BEZPIECZNE I ZDYWERSYFIKOWANE ZADŁUŻENIE

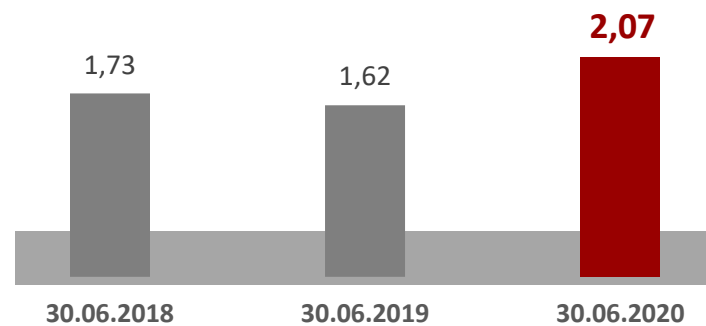
Zadłużenie finans. netto/EBITDA



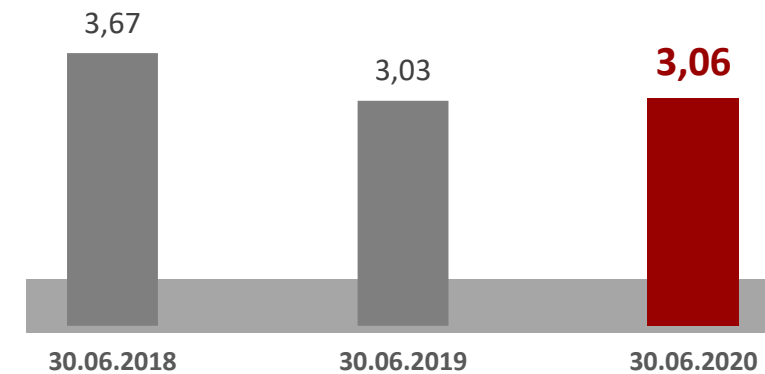
Wskaźnik zadłużenia ogółem



Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych



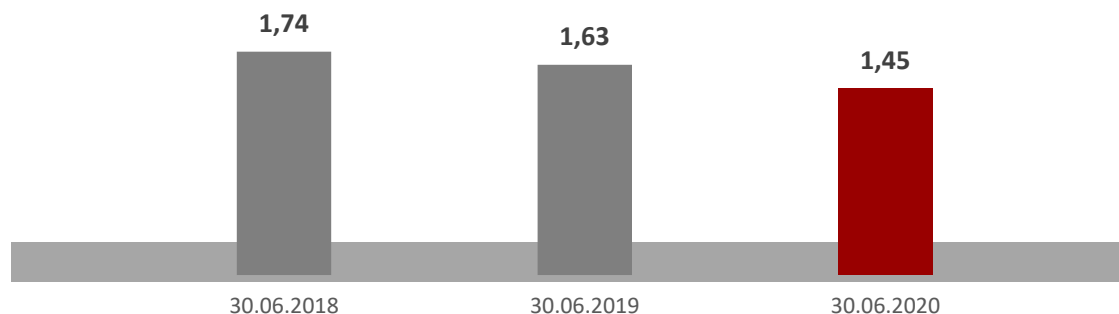
Kapitały własne / aktywa trwałe



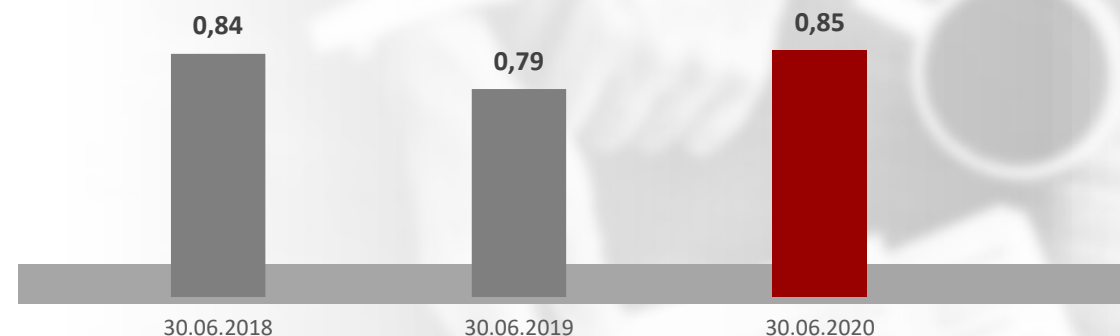
STABILNA PŁYNNOŚĆ FINANSOWA

WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI

Wskaźnik płynności bieżącej



Wskaźnik płynności szybkiej



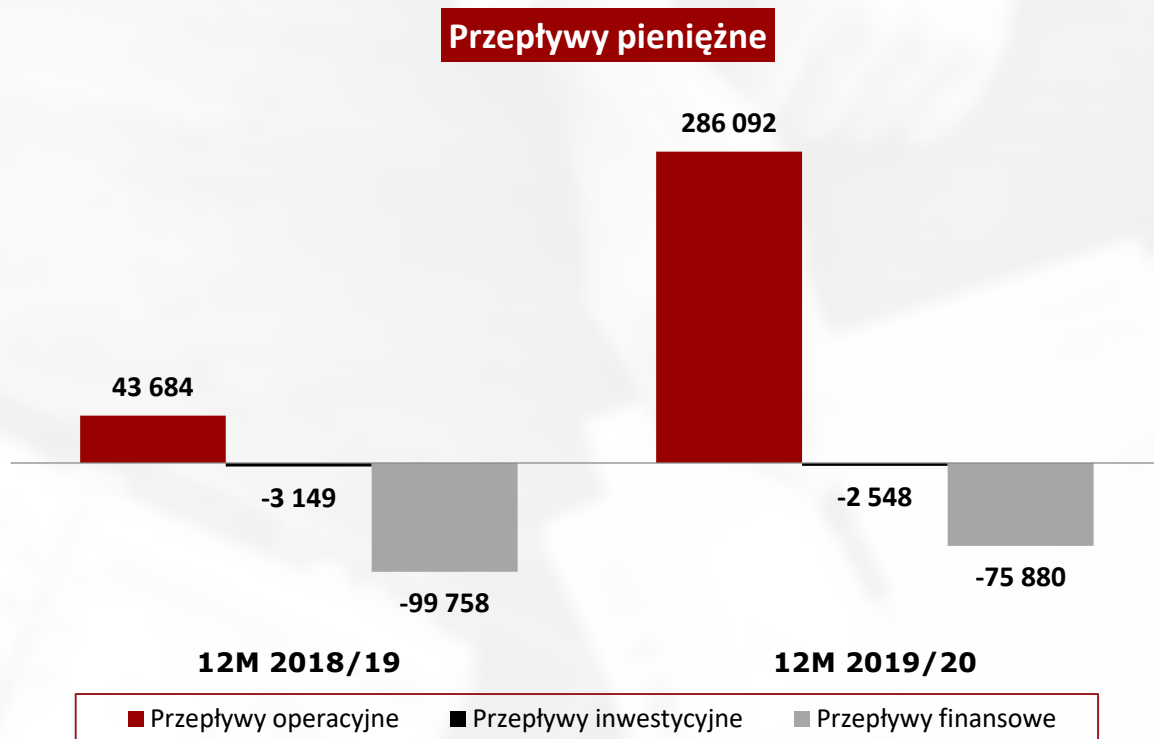
Grupa od lat utrzymuje **bezpieczny poziom płynności finansowej**

Wskaźnik płynność bieżącej zmniejszył się pod wpływem mocnego wzrostu zobowiązań handlowych, finansujących przede wszystkim należności handlowe

Płynność szybka rośnie pod wpływem niższej rotacji zapasami w dniach, dzięki czemu w mniejszym stopniu (r/r) obciążają kapitał pracujący netto

PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE

SILNY CASH FLOW OPERACYJNY

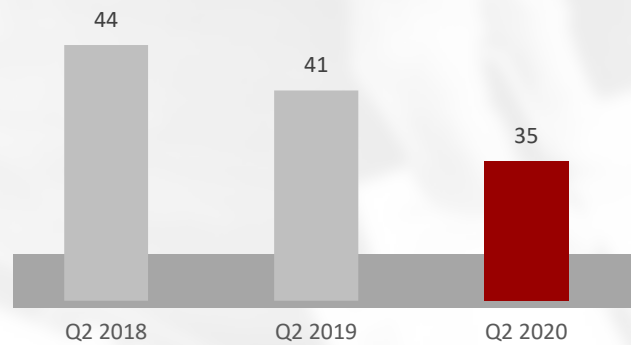


- Mocne przepływy operacyjne pokazują zdolność Grupy do generowania gotówki
- Długoterminowe doświadczenie i zbudowane przewagi konkurencyjne pozwalają osiągać kolejne wzrosty bez istotnego obciążenia płynności operacyjnej
- Stabilna pozycja płynnościowa silną ręką prowadzi do stabilnego rozwoju Grupy niezależnie od otoczenia zewnętrznego

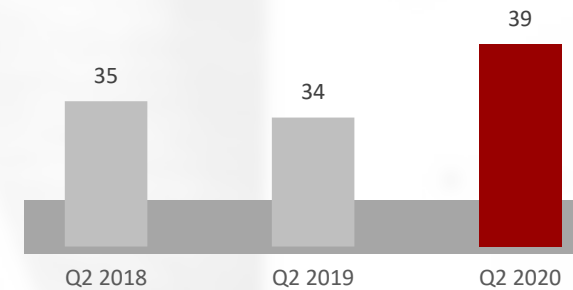
CYKL KONWERSJI GOTÓWKI

OPTYMALIZOWANY CYKL KONWERSJI GOTÓWKI

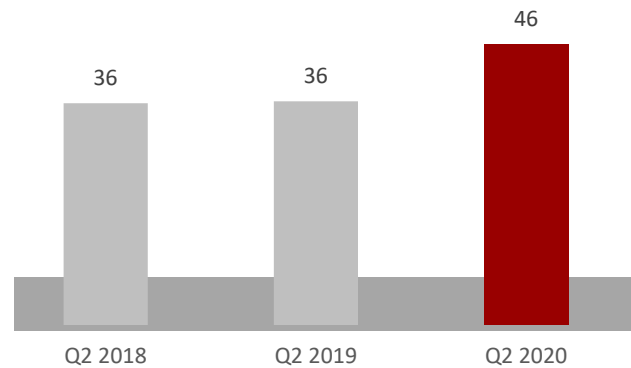
Rotacja zapasów



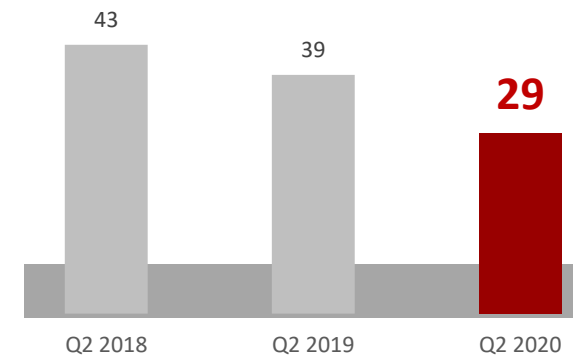
Rotacja należności



Rotacja zobowiązań



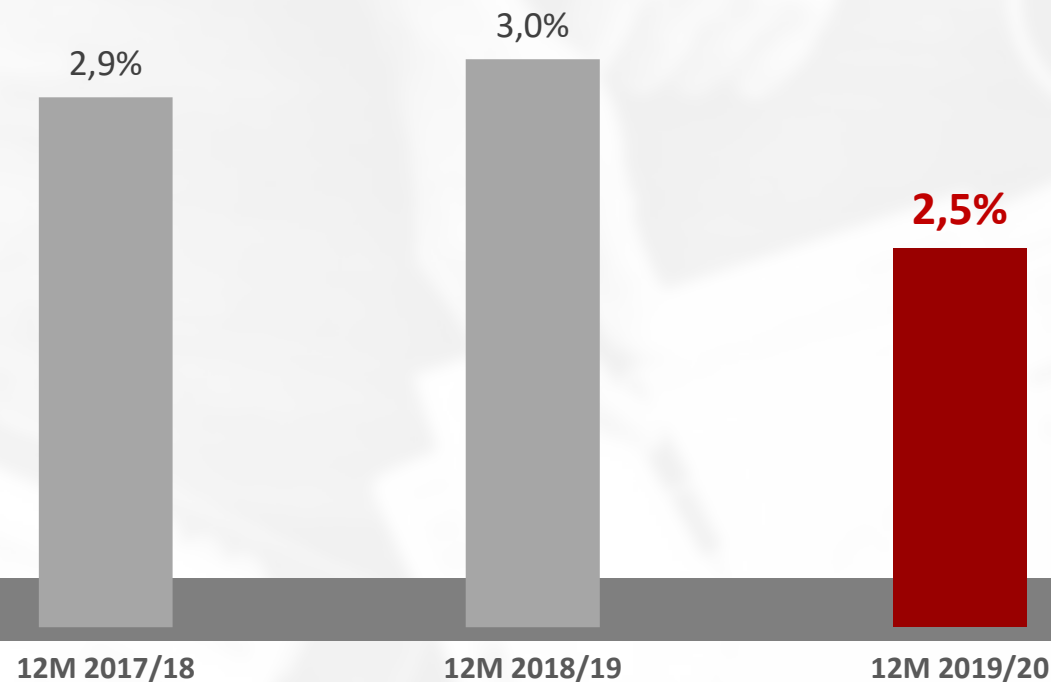
Cykl konwersji gotówki



WSKAŹNIK KOSZTÓW SG&A

GRUPA AB LIDEREM EFEKTYWNOŚCI

SG&A w Grupie AB



- **Wysoka efektywność** pozwala na skalowanie biznesu bez ponoszenia znaczących kosztów
- **Ciągłe inwestycje w rozwój** przewag konkurencyjnych przyczyniają się do skutecznej realizacji strategii rynkowej
- **Kompetencje, stabilność i konsekwencja** w działaniu dają rękojmię stabilnego rozwoju w długim okresie

Najniższy w branży wskaźnik kosztów SG&A podstawą bezpiecznego rozwoju

MOCNE FUNDAMENTY FINANSOWE

DUŻA PRZESTRZEŃ DO FINANSOWANIA DALSZEGO WZROSTU

Źródła i struktura finansowania podana jest wg wykorzystania dostępnych źródeł finansowania



- Kredyty **35%**
- Obligacje **65%**

*Stan na dzień 30.06.2020



- Krótkoterminowe **41%**
- Długoterminowe **59%**

*Stan na dzień 30.06.2020



- Wykorzystane **240 mln zł**
- Do wykorzystania **611 mln zł**

*Stan na dzień 30.06.2020

Zdywersyfikowane źródła finansowania rękojmią bezpieczeństwa biznesu w wymagającym otoczeniu



OBSZARY BIZNESOWE



DelIEMC – NOWY STRATEGICZNY KONTRAKT W AB S.A.

POZYCJA DelIEMC NA RYNKU ŚWIATOWYM

AB S.A. z nowym kontraktem

- W Q2 2020 AB S.A. podpisała **nowy kontrakt na produkty z technologii EMC:**

- storage/pamięci masowe
- backup
- systemy hiperkonwergentne

- Oprócz tego kontraktu, AB S.A. **posiada już umowę z firmą Dell Technologies na produkty natywne Dell:**

- serwery
- urządzenia sieciowe
- serwisy

Dzięki obu kontraktom, **mamy w tej chwili pełne portfolio produktowe DellEMC.**
Możemy ofertować **nawet najbardziej zaawansowane rozwiązania.**

Nowa dystrybucja to mocna synergia produktowa i dalszy rozwój w obszarze VAD



Pozycja DelIEMC na świecie



Worldwide Top 5 Enterprise External Storage Systems Companies, 2020Q2 Vendor Revenue Market Share



Source: IDC 2020

- W 2015 Dell Technologies kupił EMC **za wartość 65 mld USD**, wchłaniając spółkę w **struktury korporacji i tworząc nowy strategiczny brand DelIEMC**
- Historyczna fuzja firm Dell i EMC zakończyła się tworzeniem **największej na świecie firmy w branży IT.**
- DelIEMC jest **zdecydowanym liderem rynku** dzięki portfolio produktowemu i bazie klientów zdobytej po akwizycji EMC.
- DelIEMC **posiada ok. 30% udziałów** na rynku światowym
- DelIEMC to # 1** na rynku Storage– swoją pozycję utrzymuje od wielu kwartałów

ROZWÓJ KANAŁU VAD

Nowe kluczowe kontakty w ofercie VAD



Kontrakt na produkty EMC (storage i backup danych)



Kontrakt na produkty z kategorii urządzeń sieciowych

AB wyróżniona przez dostawców w kanale VAD



DELL EMC
Infrastructure Solution
Distributor of the Year
2018



HPE
Dystrybutor
Roku 2018

Dynamika obrotów w segmencie enterprise FY r/r

+28%

wzrost obrotów AB w segmencie produktów enterprise w Q2 2020*

+11%

wzrost obrotów segmentu produktów Enterprise w Polsce w Q2 2020*

Istotne marki w ofercie AB w segmencie Enterprise



VALUE ADDED DISTRIBUTION W AB

GRUPA AB MOTOREM NAPĘDOWYM ROZWOJU ZAAWANSOWANYCH TECHNOLOGII

DZIELIMY SIĘ WIEDZĄ O ZAAWANSOWANYCH TECHNOLOGIACH



www.ck.ab.pl

- Przeniesienie zaplanowanych wydarzeń do sieci
- Podstrona zawierająca bazę archiwalnych nagrań/szkoleń
- Włączenie szkoleń Apple do oferty CK

5-krotny

Wzrost ilości webinarów w Q2 2020 r/r

BUDUJEMY ŚWIADOMOŚĆ RYNKU – WSPÓŁPRACA Z EDUKACJĄ



Wyższa Szkoła Bankowa
we Wrocławiu

Centrum Kompetencyjne AB
i Microsoft – twórcami programu
studiów podyplomowych

„Rozwiązania IT w chmurze
obliczeniowej”



MAKSYMALNIE WSPIERAMY PARTNERÓW

Dział Presales and Solutions
Design

- wsparcie techniczne,
- projektowanie rozwiązań,
- usługi posprzedażowe



54 doświadczonych
specjalistów

Dedykowany zespół inżynierów,
project i product managerów

NOWE KONTRAKTY DYSTRYBUCYJNE W FY 2019/2020

NOWY KONTRAKT
W Q2 2020

DATA CENTER

DELL EMC

KONTRAKT NA PRODUKTY EMC

- Kluczowy brandy w ofercie Data Center
- Poszerzenie bazy klientów VAD

ISTOTNE POZOSTAŁE KONTRAKTY W FY19/20:

PRINTING

OKI[®]

NETWORKING

ATEN

SMART HOME/CCTV

Imou

AGD

TOSHIBA

ZABAWKI

WOODEN.CITY

GAMING/KONSOLE

KOCH MEDIA

SMART HOME/CCTV

NETATMO

PROJEKTY W OBRĘBIE ZARZĄDZANIA PRODUKTOWEGO

APPLE

#1 Grupa AB – lider dystrybucji produktów Apple PL/CZ/SK

Czynniki pobudzające popyt w Q2 2020

- **Premiery nowych produktów Apple** w marcu 2020: iPhone SE 2020, MacBook Pro
- Apple – jako jedyny wykazał **wzrosty na rynku światowym** w kategorii smartfonów w Q2 2020

TELCO

+19%

Wzrost obrotów Grupy AB w Q2 r/r bez Apple

+15%

Wzrost rynku smartfonów w PL/CZ/SK w Q2 r/r*



Authorised
Distributor

Grupa AB – Niezawodny partner w biznesie

* Źródło: Context, Q2 2020

DYNAMICZNY WZROST NA PRODUKTACH APPLE

Top 5 Smartphone Companies, Worldwide Shipments, Market Share, and Year-Over-Year Growth, Q2 2020
(shipments in millions of units)

Company	2Q20 Shipment Volumes	2Q20 Market Share	2Q19 Shipment Volumes	2Q19 Market Share	Year-Over-Year Change
Huawei	55.8	20.0%	58.7	17.7%	-5.1%
Samsung	54.2	19.5%	76.2	23.0%	-28.9%
Apple	37.6	13.5%	33.8	10.2%	11.2%
Xiaomi	28.5	10.2%	32.3	9.7%	-11.8%
OPPO	24.0	8.6%	29.5	8.9%	-18.8%
Others	78.4	28.2%	101.0	30.5%	-22.3%
Total	278.4	100.0%	331.5	100.0%	-16.0%

W drugim kwartale Apple, jako jedyne, zauważalnie zwiększyło dostawy smartfonów w ujęciu globalnym (źródło: IDC)

Udział Apple w dostawach smartfonów w Q2 2020 (sell-in shipments)*

Region	Udział %
Europa Zachodnia	28%
Polska	9%

*Źródło: Canalys, Q2 2020

Outlook na 2020:

Nowe premiery produktów Apple jesienią 2020: iPhone 12, iPad Pro/Air, Watch, Mac

Planowany wzrost obrotów Apple na rynku polskim w H2 2020

Kontynuacja wzrostów obrotów w Grupie AB na produktach Apple

Nowy program Apple w Polsce – iLeader, wspierający firmy oferujące produkty z oryginalnej dystrybucji w Polsce; AB beneficjentem programu

+23% Wzrost obrotów Grupy AB w Q2 r/r na produktach Apple



Duża przestrzeń do kolejnych wzrostów

DYNAMICZNY ROZWÓJ SEGMENTU SOFTWARE

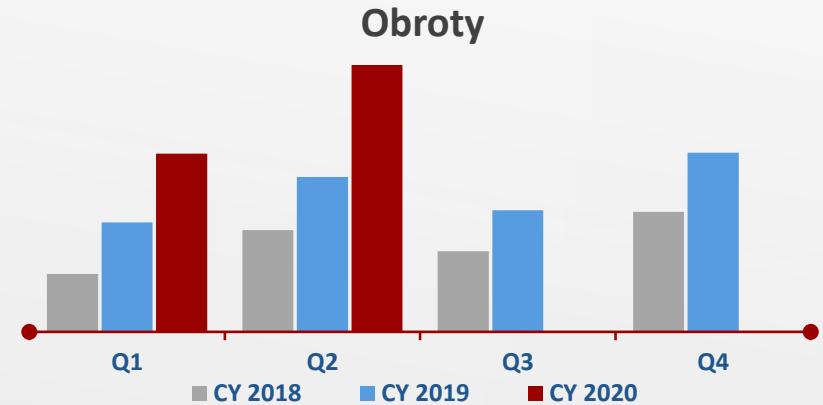
LIDER W DYSTRYBUCJI CLOUD



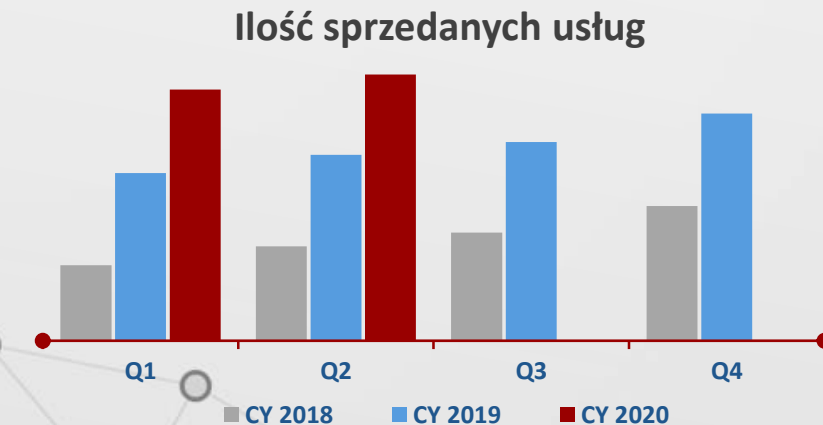
Dedykowane platformy cloudowe w Polsce, Czechach i Słowacji

- Grupa AB największym dystrybutorem Cloud w regionie
- Platforma pierwszego wyboru dla klientów
- Dynamiczny rozwój sprzedaży

+72%
Q2 2020 r/r



+43%
Q2 2020 r/r



Grupa AB beneficjentem rozwoju Cloud Computing w regionie CEE

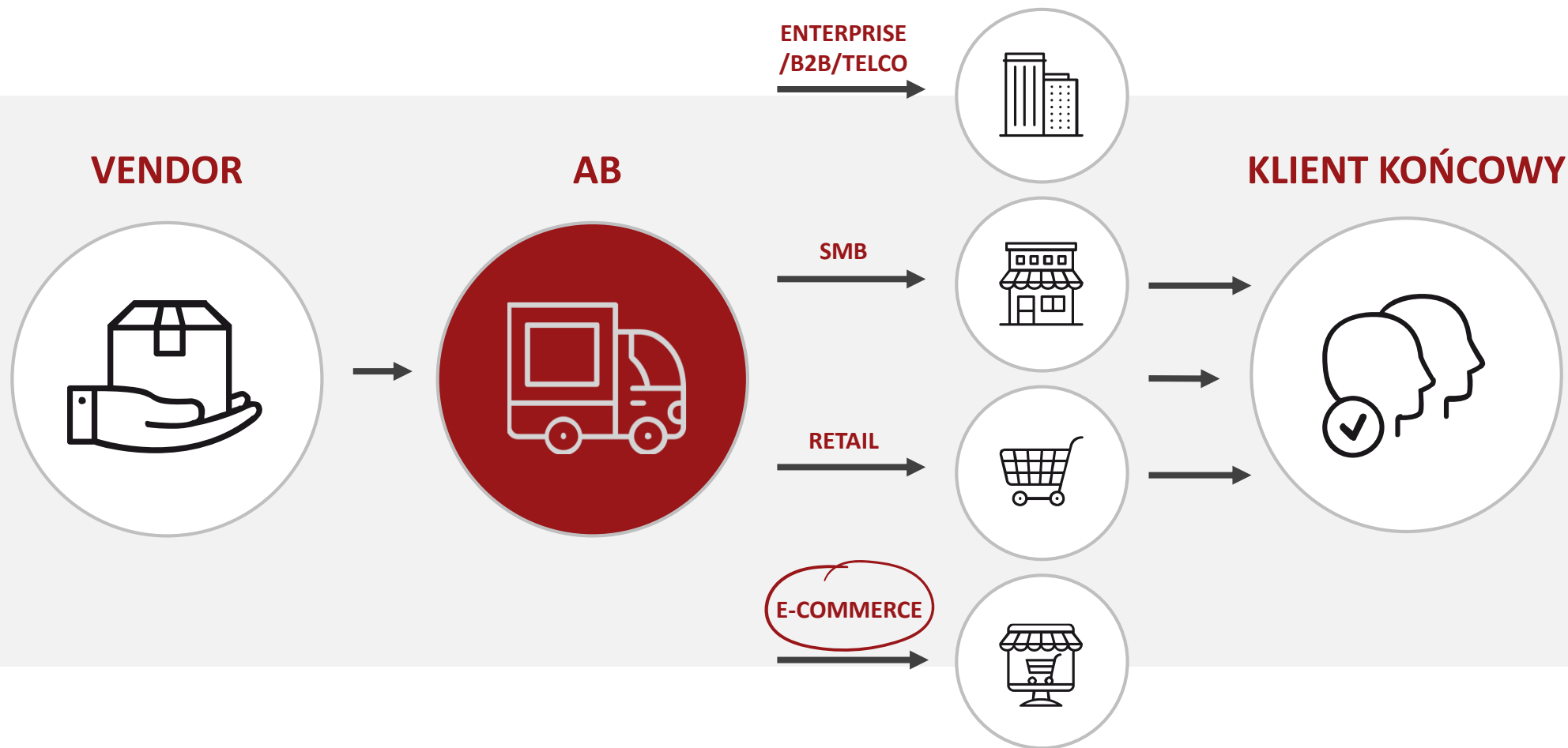


KANAŁY SPRZEDAŻY



AB – WIĘCEJ NIŻ DYSTRYBUTOR

SZEROKI KANAŁ SPRZEDAŻY



16 tys.

Największa
baza partnerów
biznesowych
w regionie CEE

WIELOKANAŁOWOŚĆ GWARANCJĄ STABILNEGO BIZNESU

SMB – STABILNY I SILNY KANAŁ PARTNERSKI



Dystrybutor pierwszego wyboru

- Stabilne, wysokie udziały w kanale SMB
- Wzrost sprzedaży w kanale SMB
- Lojalny i stabilny kanał sprzedaży



Największa baza Partnerów w regionie CEE

- Budowany **przez prawie 30 lat** kanał partnerski
- Programy lojalnościowe
- Doskonałe relacje



Największa sieć franczyzowa w regionie CEE

- **1 950** punktów sprzedaży
- Unikalna wartość dodana w skali regionu



Maksymalne wsparcie dla Partnerów

- **Najszerza oferta wsparcia finansowego**
- Najbardziej innowacyjna logistyka w branży
- Unikatowe rozwiązania e-commerce
- Najszerza oferta produktowa












16 tys.

największa baza partnerów
biznesowych w regionie CEE

Bezpieczeństwo i dywersyfikacja biznesu dzięki SMB

NAJWIĘKSZA SIĘĆ FRANCZYZOWA W REGIONIE CEE

1 950 PUNKTÓW SPRZEDAŻY

PL	 448	 165	
	 290		
CZ	 191	 199	
	 129		 171
	 177		
SK	 82	 51	
	 47		

+37%

Wzrost obrotów sieci
w Polsce w Q2 r/r

+21%

Wzrost obrotów sieci
w regionie PL/CZ/SK w
Q2 r/r

Unikalna forma sprzedaży niedostępna
u innych dystrybutorów

Bezpieczny i lojalny
kanał sprzedaży detalicznej

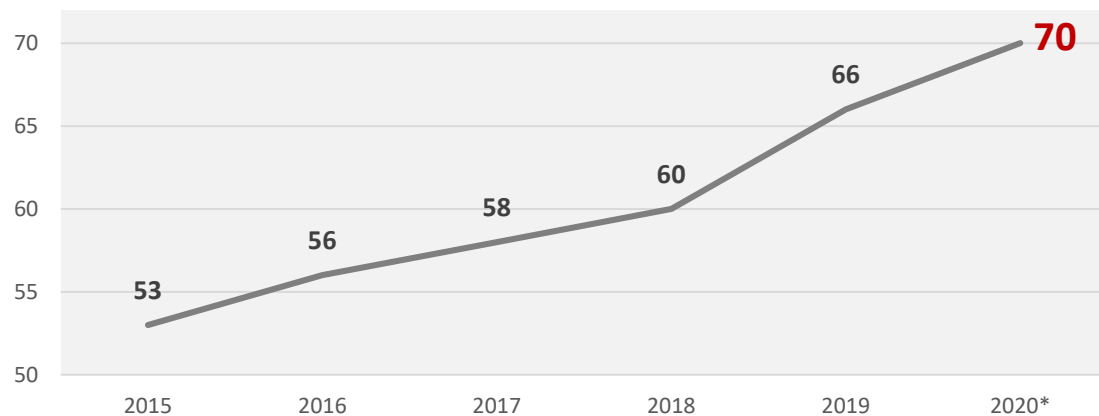


E-COMMERCE

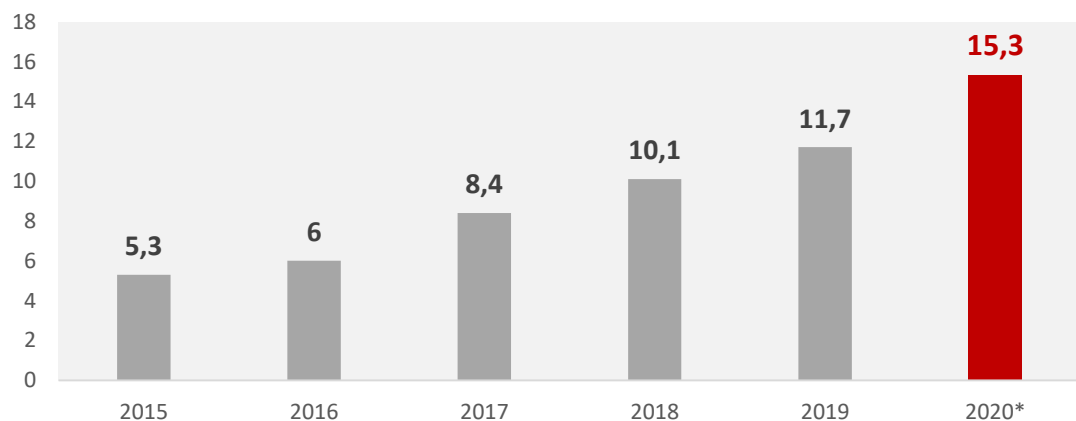


ROZWÓJ E-COMMERCE W POLSCE

% internautów kupujących online*



Wydatki Polaków w Internecie (mld EUR)*



Pandemiczne rekordy sprzedaży internetowej w roku 2020

AB – WIĘCEJ NIŻ DYSTRYBUTOR

STRATEGICZNY ROZWÓJ W KIERUNKU E-COMMERCE

Najszersza oferta rozwiązań e-commerce

+41%

wzrost sprzedaży przez narzędzia e-commerce w Q2 2020 r/r

85%

transakcji online w Q2 2020

Mobilność, szybkie płatności, profesjonalny content: zdjęcia, filmy



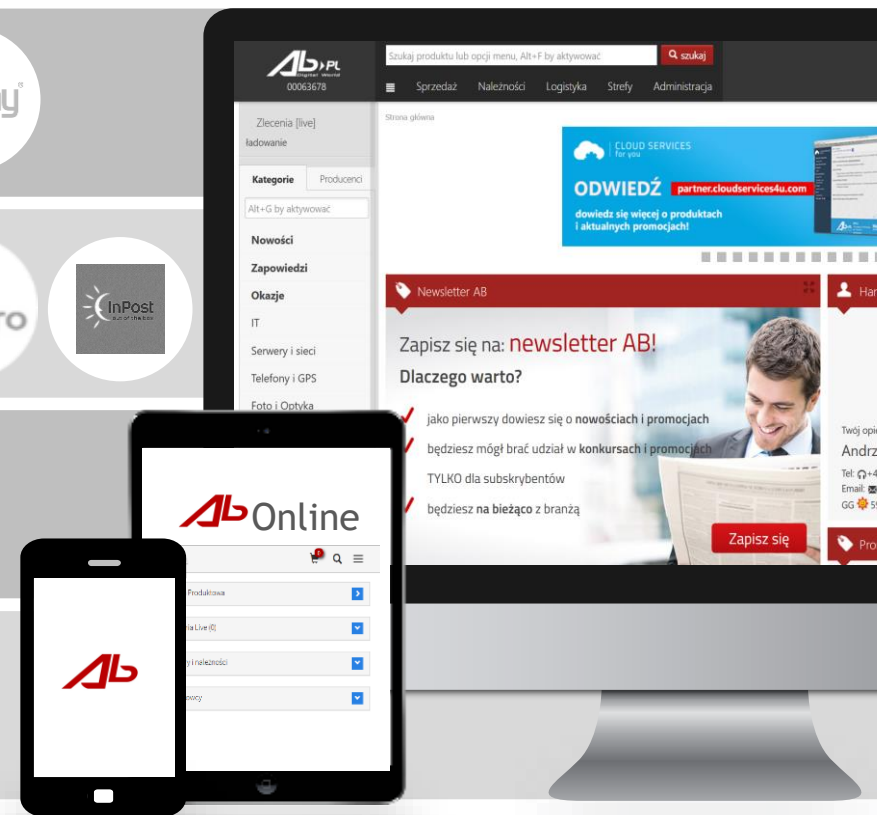
- Integracja z zewnętrznymi serwisami lub serwisami klienta
- Integracje XML z Partnerami
- Rozwój sprzedaży poprzez moduł Allegro



- Innowacyjność, wychodzenie naprzeciw potrzebom klientów
- Lider cloud w Polsce



Sprawdzone, doceniane, oparte o najnowsze światowe rozwiązania



Najlepszy dystrybutor e-commerce w regionie  Najszersza oferta rozwiązań e-commerce

E-COMMERCE OPARTY NA AUTOMATYZACJI

GRUPA AB LIDEREM INNOWACJI



Własne nowoczesne centrum logistyczne AB w Magnicach

ZALETY

- BEZPIECZEŃSTWO
- SKALOWALNOŚĆ
- GOTOWOŚĆ NA ZMIANY RYNKOWE



+93%

Wzrost ilości wysyłek paczek i palet w AB w Q2 2020 r/r

INNOWACJA

Nowoczesny i w pełni skalowalny system WMS z optymalizacją pakowania wielowariantowego i procesu wysyłki:

- 8 000 paczek na godzinę– ultra szybki sorter.
- 324 000 m³ objętość magazynu.
- 27 000 m² powierzchni centrum dystrybucyjnego.
- 120 000 możliwość ilości wysyłek paczek dziennie.
- **Automatyczny system formowania i zamykania pudeł kartonowych.**

AB świadczy różne formy usług logistycznych:

1. Usługi standardowe (e.g. dostawy na następny dzień, dostawy na wyznaczone godzin).
2. Usługi premium (e.g. Pakowanie na zamówienie, przepakowywanie towarów, etykietowanie przesyłek zgodnie z życzeniem klienta).
3. Dostosowanie do potrzeb klienta – bundle i prekonfiguracja.

AB GROUP GOTOWA DO ZWIĘKSZENIA SPRZEDAŻY DROPSHIPPINGU

GRUPA AB GOTOWA NA WYZWANIA TRANSFORMACJI BIZNESOWEJ

OFERTA



- Szeroka oferta produktowa
- Produkty IT, CE, RTV-AGD, Zabawki, VAD
- **Ciągły rozwój** nowych segmentów
- Skuteczne zarządzanie produktem
- **Optymalna struktura** zapasów

E-COMMERCE



- **Najszerza oferta** rozwiązań e-commerce: platforma Abonline integracja XML Cloud Solution Provider elektroniczna dystrybucja oprogramowania moduł Allegro
- Szybkie płatności
- 85% transakcji online

LOGISTYKA



- **Hybrydowy system** kompletacji
- **Ultraszybki sorter** 8 000 paczek/h
- **Nowoczesny system WMS**
- **W pełni skalowalny system** dropshipping, wiele form dostawy dostawa w 24h usługi niestandardowe
- **Dynamiczny wzrost wartości** wysyłek dropshippingowych

EFEKTYWNOŚĆ



- **Największa efektywność** w branży
- **Najniższy wskaźnik** SG&A w branży
- **Dystrybutor** pierwszego wyboru



REKMAN

Rek man



SEGMENT ZABAWKI - REKMAN

LIDER TECHNOLOGICZNY WŚRÓD DYSTRYBUTORÓW BRANŻY ZABAWEK W POLSCE



+16%

wzrost obrotów
TOTAL FY r/r

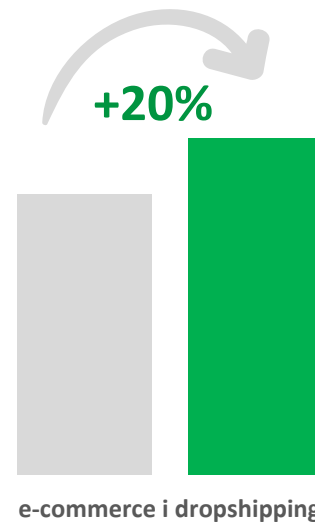


+11%

wzrost liczby
klientów FY r/r

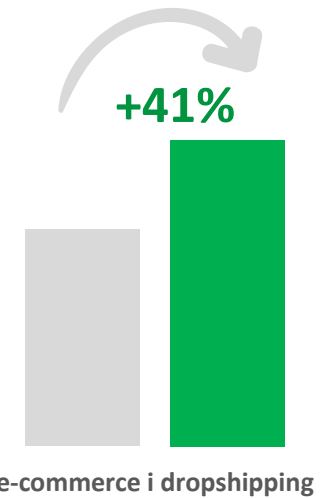
SPRZEDAŻ W KANALE E-COMMERCE I DROPSHIPPING

LATA FISKALNE



■ FY18/19 ■ FY19/20

KWARTAŁ Q4 FY



■ Q4 FY18/19 ■ Q4 FY19/20

Stabilny rozwój spółki na dojrzałym rynku

REKMAN PIONIEREM TARGÓW ZABAWEK ONLINE W POLSCE

NOWA FORMA TARGÓW ZABAWEK

17.08-30.09.2020

62
WYSTAWCÓW

16,000
PRODUKTÓW

+25%
WZORST WARTOŚCI
ZAMÓWIENÍ*

NAJWIĘKSZE TARGI ZABAWEK ONLINE!

► **Unikatowa oferta Produktów**
Importowanych i na wyłączność

► **Najważniejsi dostawcy**
zabawek i artykułów dla dzieci w jednym miejscu

► **Rabaty targowe,**
jakich jeszcze nie było

www.platformatargowa.pl





PODSUMOWANIE



ROZWÓJ GRUPY AB

OSIĄGNIĘCIA W FY19/20

#1

Pozycja w Regionie CEE
niepodważalny
lider regionu

#8

Pozycja w Europie
w europejskim rankingu
dystrybutorów

10 mld
zł

Rekordowe wyniki
przekroczona bariera
rocznego obrotu

85%

Automatyzacja
transakcji online

PRZEWAGI AB W CZASACH PANDEMII



Elastyczność, znajomość
i dostosowanie do lokalnych
rynków poparte **30 letnim**
doświadczeniem



Lojalny partner
w biznesie – indywidualne
podejście do klienta



Wielokanałowość sprzedaży
w różnych segmentach rynkowych
(e-tail, retail, SMB, Enterprise, Telco)



Najnowocześniejsze
zautomatyzowane
rozwiązania
logistyczne w regionie



Multibranzowość
i cross-selling
IT, CE, RTV-AGD
w jednym miejscu



Najszerze portfolio
produktów z natychmiastową
dostępnością



Najnowocześniejsza platforma
transakcyjna nastawiona
na **e-commerce** w regionie



Nowoczesne Centrum
Kompetencyjne oferująca szkolenia
w trybie offline i online

Dominująca pozycja w Regionie CEE, TOP 8 w Europie



▶ DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ

Andrzej Przybyło | Prezes Zarządu, COO, AB S.A

Grzegorz Ochędzan | Członek Zarządu, CFO, AB S.A