

25<sup>lat</sup> **AB** PL  
Digital World











distributor of  
modern  
technologies

**GRUPA AB**  
**PREZENTACJA WYNIKÓW Q4 2015**

**Warszawa, 1-2 marca 2016 r.**

# 2

## PLAN PREZENTACJI

-  **Wyniki finansowe Grupy AB Q4/2015**
-  **Rozwój grupy na rynkach zagranicznych**
-  **Rekman**
-  **Oferta produktowa**
-  **Enterprise**
-  **E-commerce**
-  **Logistyka**
-  **Nagrody**

# Sukcesy Grupy AB w roku kalendarzowym 2015

3

ROK 2015

NAJWAŻNIEJSZE  
WYDARZENIA

- **Umocnienie pozycji nr 1 w regionie CEE (IT)** – wzrost udziałów rynkowych, wykorzystanie okazji biznesowych i słabości konkurencji
- **Stabilny i systematyczny wzrost przychodów i zysków** – dywersyfikacja regionalna, produktowa i rynkowa – stabilne i silne „nogi biznesowe”; strategia długoterminowa, bezpieczeństwo wpisane w strategię rozwoju
- **Emisje obligacji 5Y** – pozyskane łącznie 170 mln zł finansowania długoterminowego impulsem wzrostowym; ogromne zaufanie rynku kapitałowego, niskie koszty finansowania
- **Zakończenie budowy centrum logistycznego w Magnicach** – nowe możliwości rozwoju i dalszego zwiększania skali biznesu oraz jego efektywności
- **Spółka dywidendowa** – po wypłacie 2. dywidendy w styczniu 2016 kontynuacja polityki dywidendowej



**WYNIKI FINANSOWE  
GRUPY AB Q4 2015**

# WYNIKI FINANSOWE GRUPY AB

Wyszczególnienie	Q2 2015/16	Q2 2014/15	Zmiana:	Q2 2015/16 adjustowany*	Zmiana*
	[tys. PLN]	[tys. PLN]	%	[tys. PLN]	%
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>2 354 464</b>	<b>2 078 042</b>	<b>13,3%</b>	<b>2 354 464</b>	<b>13,3%</b>
Zysk brutto na sprzedaży	97 412	80 553	20,9%	97 412	20,9%
Rentowność brutto na sprzedaży	4,14%	3,88%		4,14%	
<b>Zysk na sprzedaży</b>	<b>37 564</b>	<b>34 300</b>	<b>9,5%</b>	<b>38 881</b>	<b>13,4%</b>
Rentowność na sprzedaży	1,6%	1,7%		1,7%	
Pozostałe przychody/koszty operacyjne	-1 847	387	-577,3%	-1 847	
Zysk na działalności operacyjnej	35 717	34 687	3,0%	37 034	6,8%
<b>EBITDA</b>	<b>39 174</b>	<b>36 731</b>	<b>6,7%</b>	<b>40 051</b>	<b>9,0%</b>
Marża EBITDA	1,7%	1,8%		1,7%	
Przychody/koszty finansowe (saldo)	-4 504	-2 627	71,5%	-4 504	71,5%
<b>Zysk netto</b>	<b>25 062</b>	<b>25 558</b>	<b>-1,9%</b>	<b>26 129</b>	<b>2,2%</b>
Rentowność netto	1,1%	1,2%		1,1%	
Aktywa	1 978 248	1 635 081	21,0%		
Kapitały własne	554 779	490 334	13,1%		

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

5

WYNIKI  
SKONSOLIDOWANE  
GRUPY AB

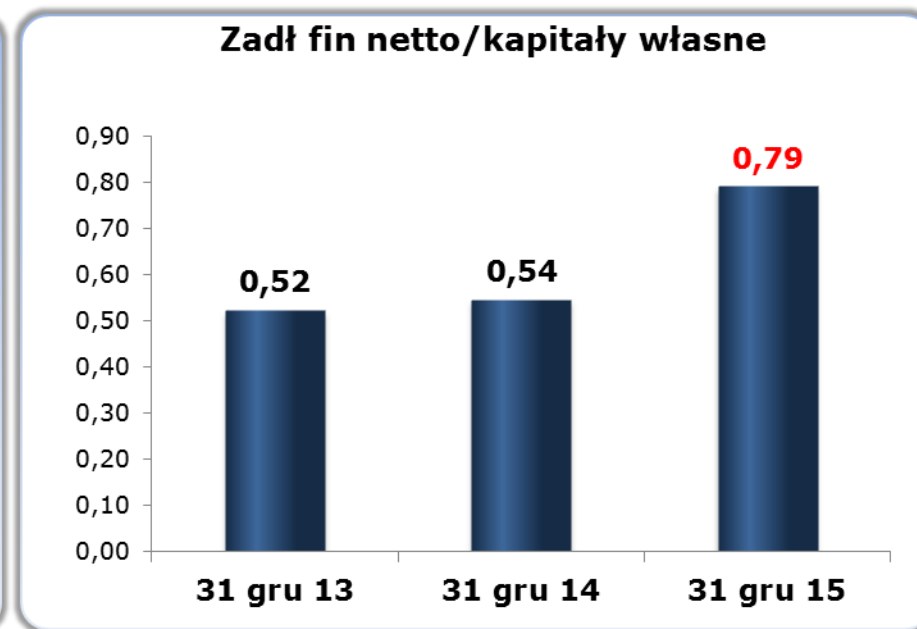
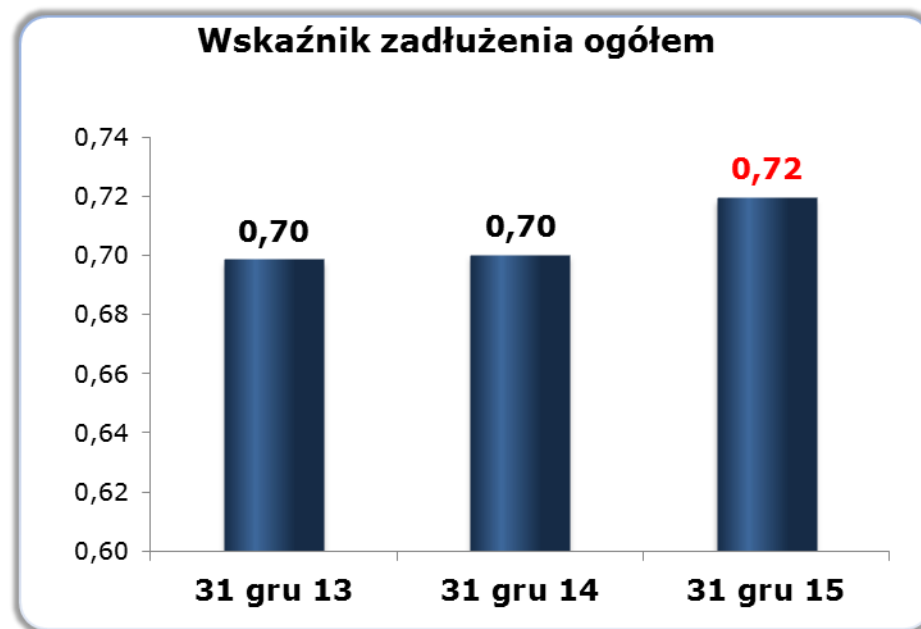
Rachunek zysków  
i strat



# WYNIKI FINANSOWE GRUPY AB

6

## ANALIZA ZADŁUŻENIA

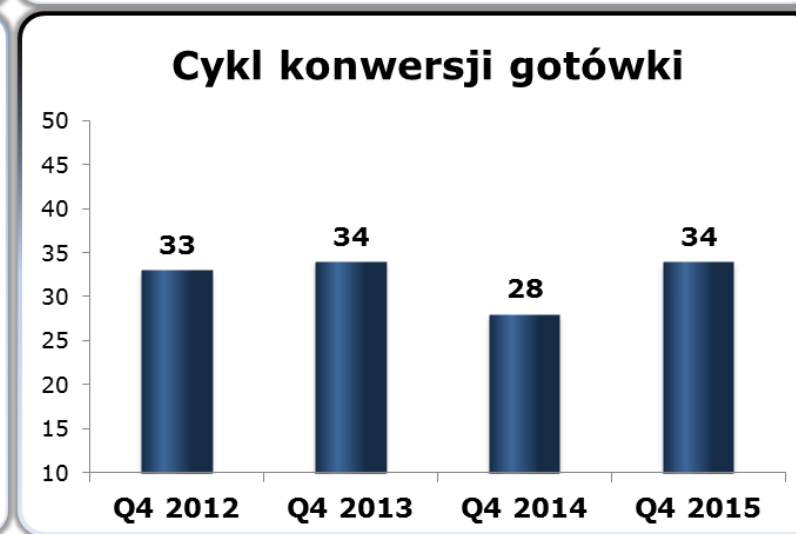
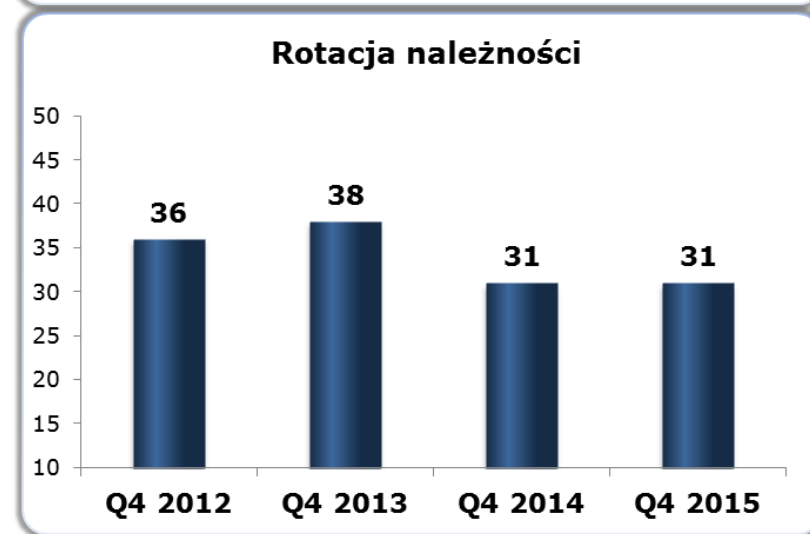
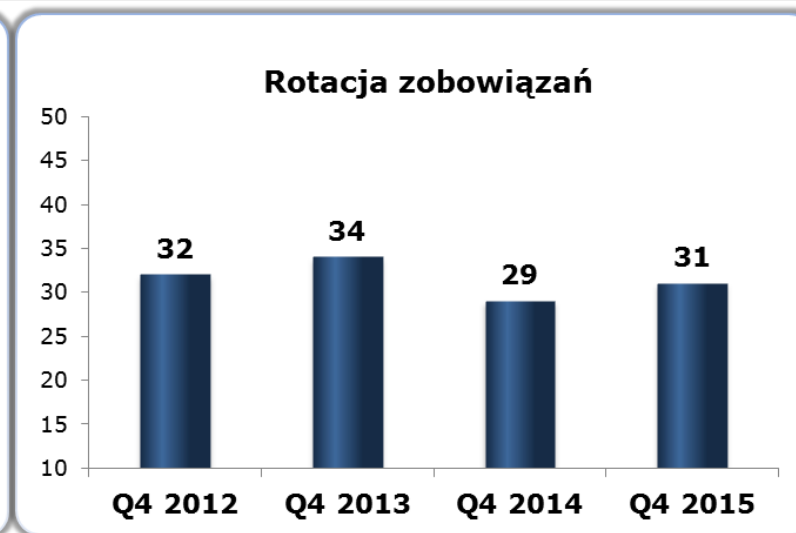
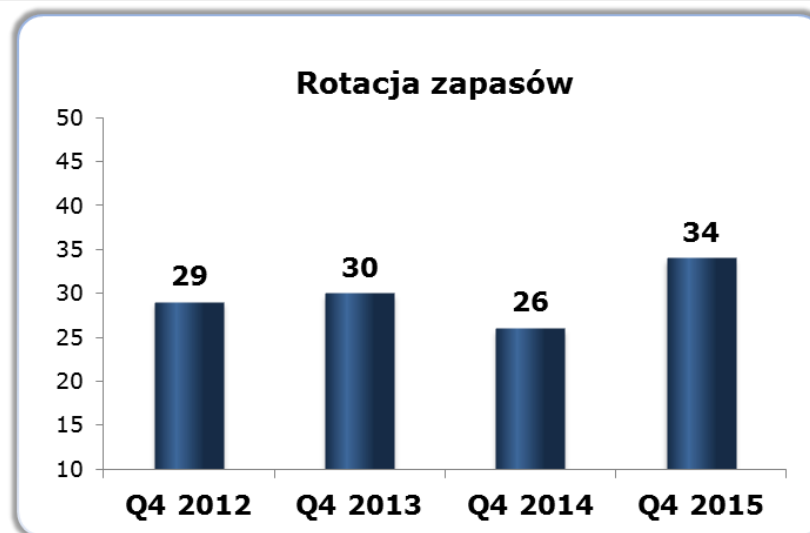


- W 4 kw. nastąpił wzrost zadłużenia Grupy **w związku z jej dalszym dynamicznym rozwojem**
- Główny czynnik wzrostu zadłużenia to **wzrost zapasów**, szczególnie w ATC – dynamiczny **wzrost ponad 25% sprzedaży** - sprzyjająca koniunktura makroekonomiczna i plany dalszego rozwoju
- Grupa utrzymuje **stabilne finansowanie** działalności dzięki wprowadzonej **dywersyfikacji źródeł finansowania** i terminów ich zapadalności (170 mln zł obligacje 5-letnie)

# WYNIKI FINANSOWE GRUPY AB

7

CYKL  
KONWERSJI  
GOTÓWKI



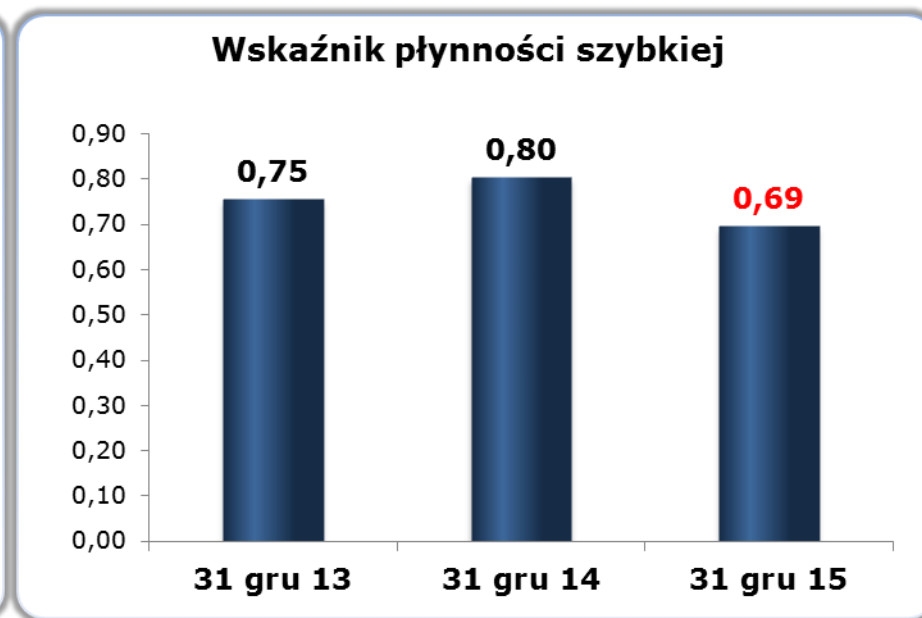
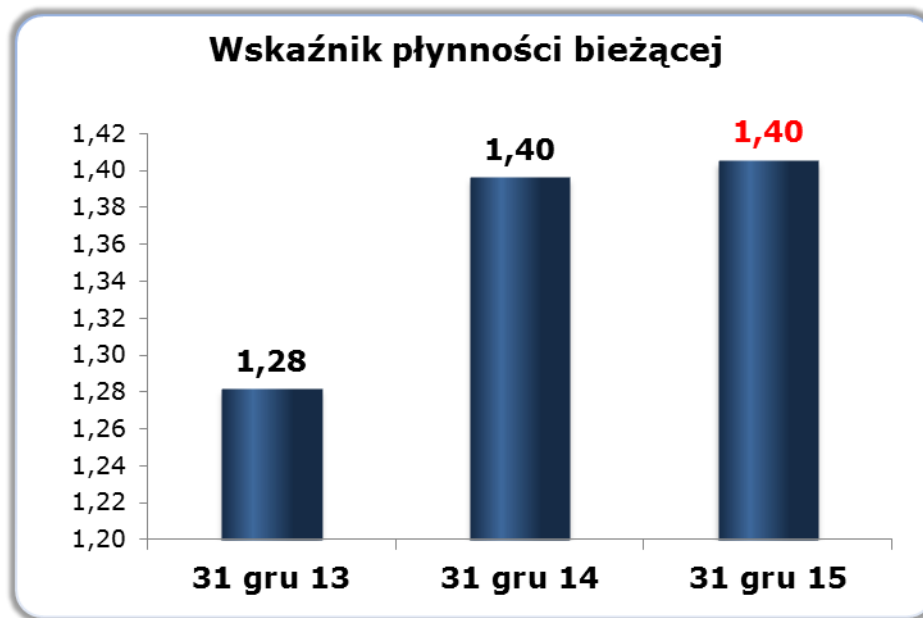
- Wydłużenie rotacji zapasów przyczyną wzrostu wskaźnika konwersji gotówki.
- Planowany wzrost zatowarowania wynika z dalszych ambitnych planów sprzedaży przede wszystkim na rynku czeskim w Q1/2016 popartej bardzo dobrą koniunkturą gospodarczą w tym kraju



# WYNIKI FINANSOWE GRUPY AB

8

## ANALIZA PŁYNNOSCI



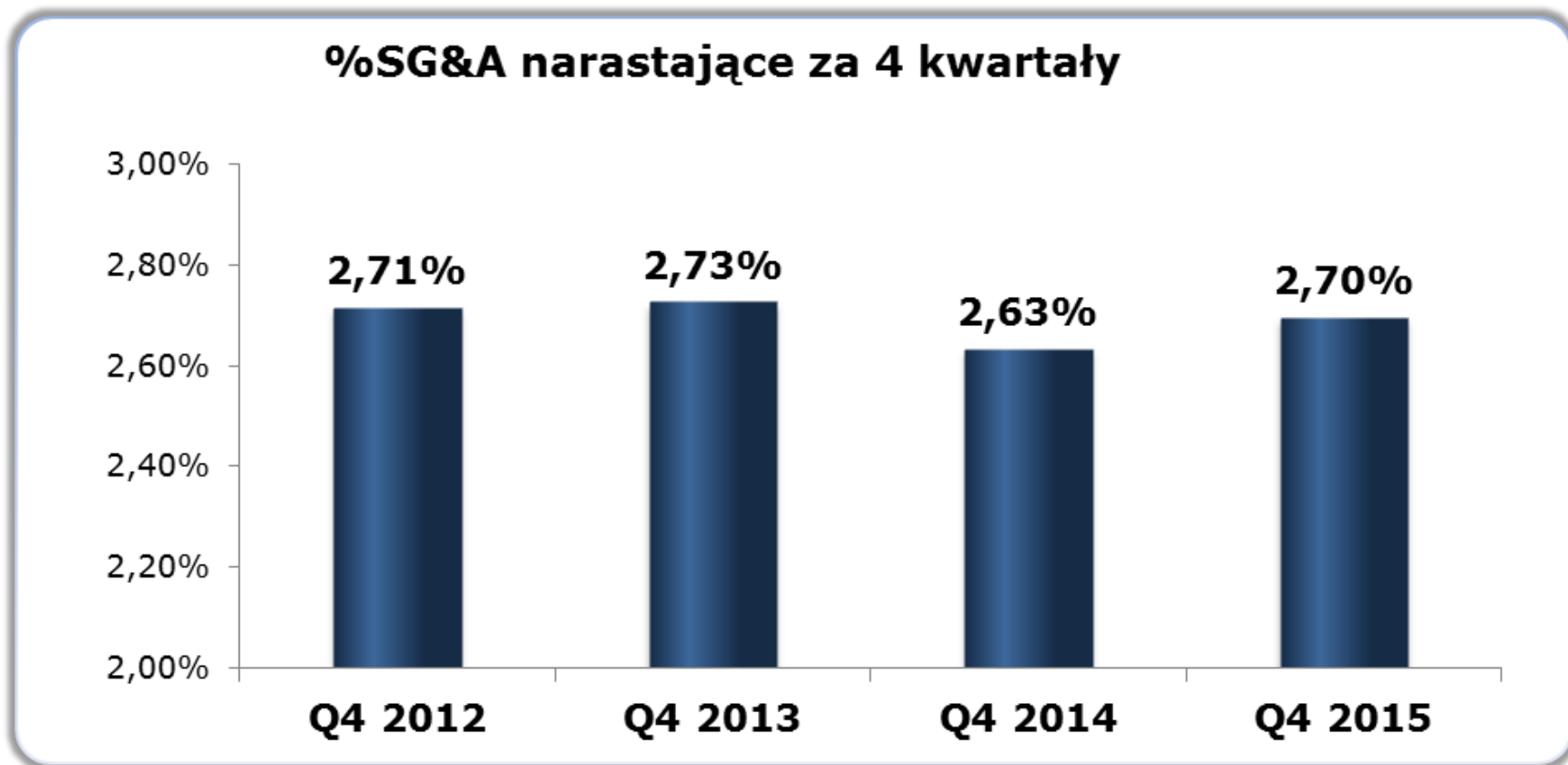
- **Bezpieczne wskaźniki** płynności finansowej Grupy
- **Konsekwentny wzrost płynności bieżącej**, płynność szybka pod wpływem wyższego zatowarowania – podstawa do sukcesywnego wzrostu przychodów



# WYNIKI FINANSOWE GRUPY AB

9

ANALIZA  
SG&A



- **Utrzymanie niskim wartości kosztów SG&A do przychodów** – niskie koszty SG&A gwarancją stabilnego rozwoju
- Wskaźnik **SG&A na najniższym poziomie w branży**



**ATC**  
**ROZWÓJ GRUPY AB NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH**

DEBOKI IT  
OCTOBER 2013



ABSOLUTNI  
KATEGORIE

SŁOWAKY I  
DECEMBER 2013



ABSOLUTNA  
KATEGORIA



BRANDING  
AWARDS 2013  
ChannelWorld  
Awards 2013

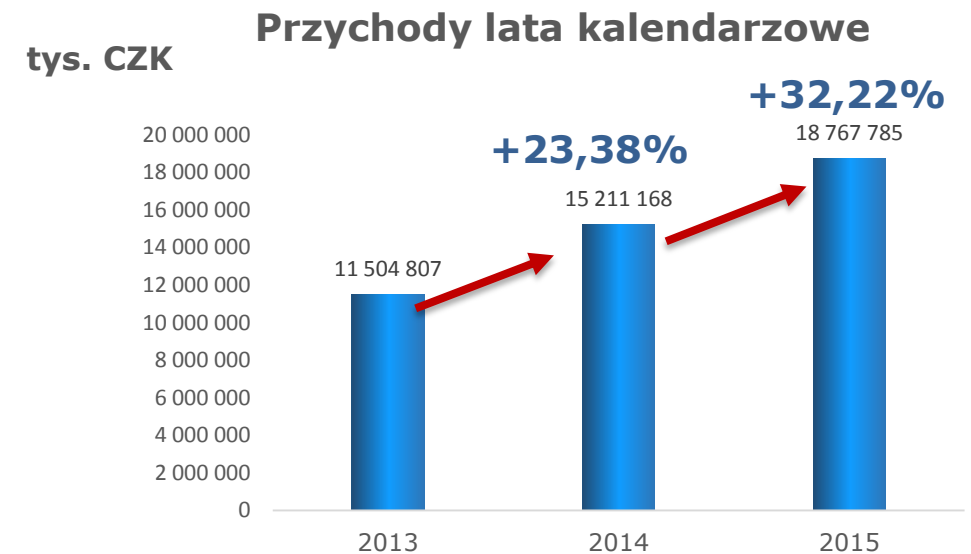
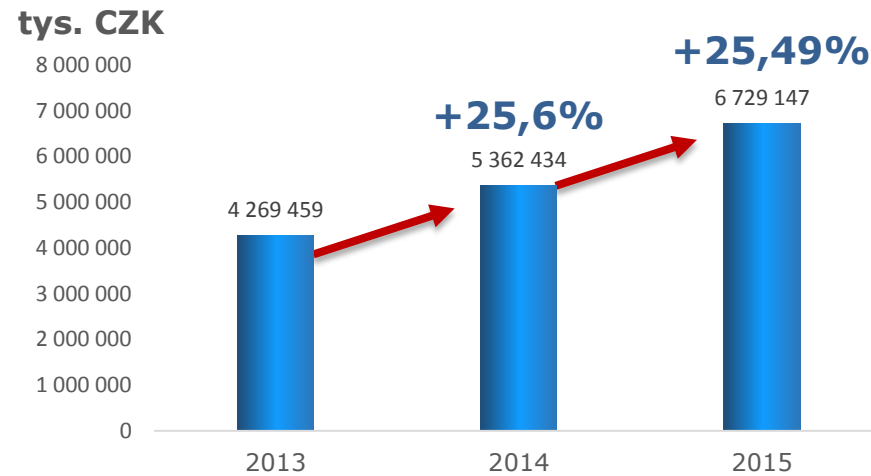
**ATComputers**

# WYNIKI FINANSOWE ATC Holding a.s. w Czechach

11

ATC  
WYNIKI  
FINANSOWE

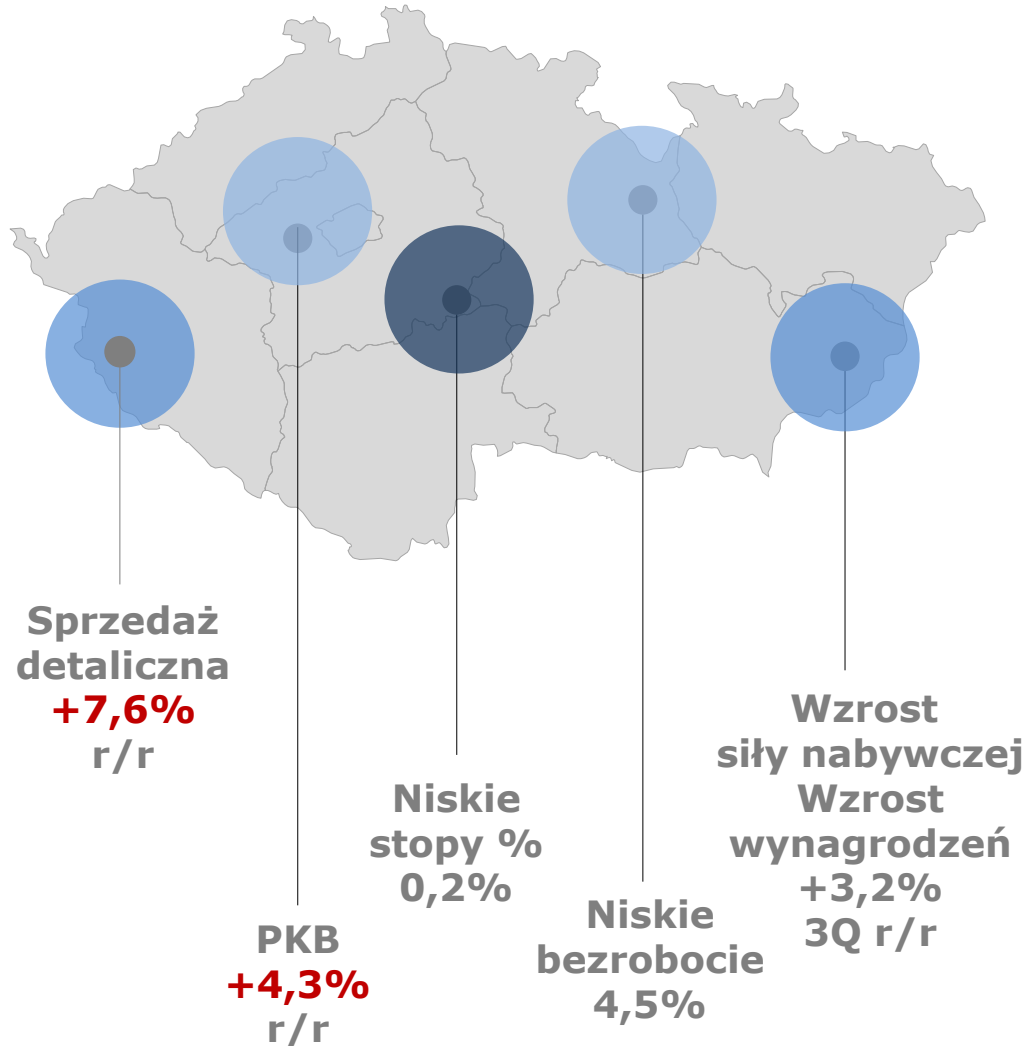
## Przychody Q4 r/r



ATComputers

# IMPONUJĄCE WSKAŹNIKI WZROSTU I SPRZYJAJĄCE CZYNNIKI

## CZECHY - makroekonomia



### ATC – wyniki\*

#### Przychody r/r

2015	+23,4%	18 767 785
2014	+32,2%	15 211 168
2013		11 504 807

#### Przychody Q4 r/r

2015	+25,5%	6 729 147
2014	+25,6%	5 362 434
2013		4 269 459

**Korzystne warunki** makroekonomiczne -> **dalszy dynamiczny wzrost** skali działania ATC (Q4 +25%)  
Dobra perspektywa 2016 > **zwiększenie zapasów ATC**, celem **wykorzystania szansy** wzrostu sprzedaży

\*Dane w tys. CZK

12

ATC  
WYNIKI  
FINANSOWE

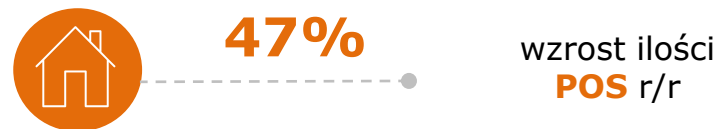


ATComputers

# DIGIMAX – największa sieć TELCO w Czechach



13  
ATC  
TELCO



ATComputers

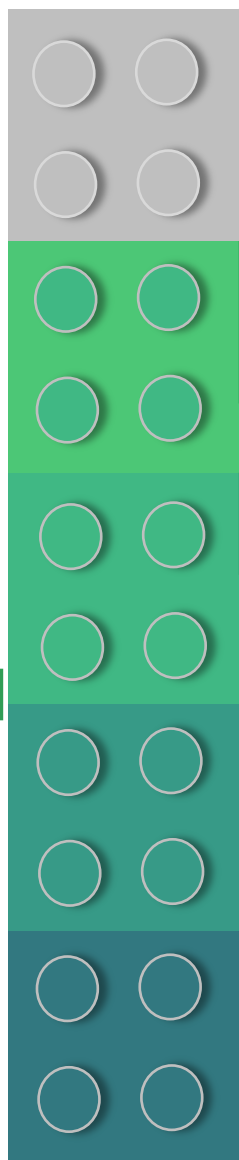




**REKMAN**

# UNIKALNY MODEL DYSTRYBUTORA NA RYNKU

R  
Y  
N  
E  
K  
  
R  
E  
K  
M  
A  
N



Maksymalne  
wykorzystanie  
szans rynkowych

Stabilny rozwój  
Duże rozdrobnienie  
Program Rodzina 500+

**+10% szacowany wzrostu rynku r/r**  
**+11%** wzrost średniej ceny detalicznej  
sprzedawanego produktu r/r\*

Najszersza oferta produktowa  
Efektywność logistyczna

**+11%** wzrost ilość aktywnych SKU  
**34 nowe** marki  
Centrum logistyczne w Magnicach

Własna sieć franczyzowa  
Wyspa Szkrabów

**63** sklepy w 6 miesięcy  
Cel **200** sklepów w Polsce

Dynamiczny wzrost sprzedaży  
Rozwój bazy partnerów

**39,7%** udział nowych klientów  
wśród aktywnych partnerów w 2015

Ogólnopolskie kampanie MRK  
Organizacja targów branżowych

Kampanie telewizyjne  
**39** dostawców na targach Krzyżowej



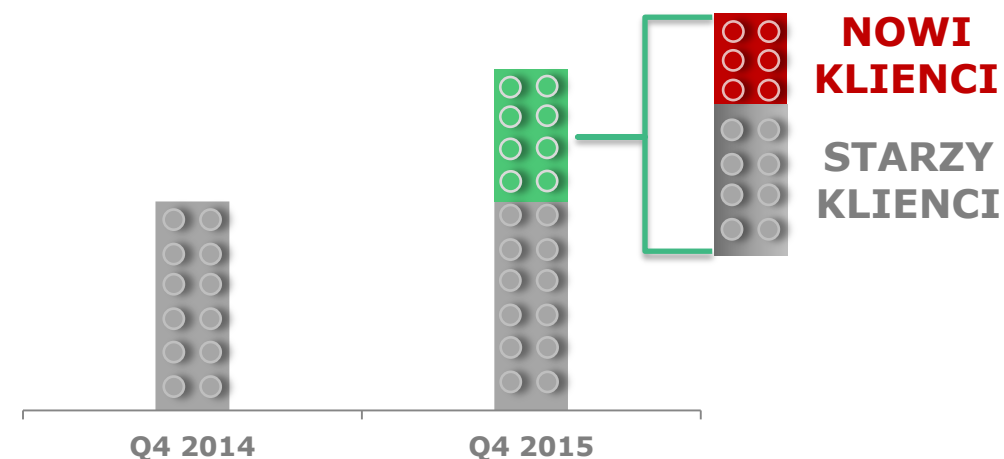
## SPEKTAKULARNE WZROSTY SPRZEDAŻY I ZYSKU

Rozwój bazy partnerów



Wzrost sprzedaży

**39,7%**  
udział nowych klientów  
wśród aktywnych  
partnerów w 2015



### OPTYMALIZACJA

- Weryfikacja bazy klientów,
- Wzmacnianie współpracy z partnerami rozwojowymi
- Poprawa warunków kredytowych

### EKSPANSJA

- Pozyskanie nowych klientów (połowa klientów od 2015)
- Zwiększenie zasięgu geograficznego
- Nowe kanały sprzedaży (umowy w kanale Retail )

### POTENCJAŁ

- Blisko 1/3 wzrostu przychodów dzięki nowym klientom
- W planach dalsza praca nad uwolnieniem dużego potencjału nowych klientów

16

REKMAN



# REALIZACJA AMBITNEGO PLANU ROZWOJU

17

REKMAN

## Ekspansja rynkowa

- **Umowy handlowe** w kanale Retail
- **Wyższe limity kredytowe** dla partnerów – skutkujące wyższą sprzedażą
- **Wdrożone procesy restrukturyzacji i optymalizacji**

## Użycie przewag konkurencyjnych

- **Efektywność logistyczna**
- **Efektywność kosztowa (SG&A)**
- **Automatyzacja magazynu**
- **Stabilna i silna pozycja finansowa** wspierana przez **GK AB**
- **Rozwiązania e-commerce** dla partnerów

**ROZWÓJ  
&  
EKSPANSJA**

## Tworzenie nowej jakości

- **Nowa sieć franczyzowa WYSPA SZKRABÓW**  
63 sklepy (w 6 miesięcy)
- **Nowa jakość obsługi klientów** (39,7% - udział nowych klientów w aktywności)
- **po przystąpieniu do sieci**  
Wyższe i spójne **standardy marketingowe** oraz **obsługa klientów – gazetki, reklamy TV**

## Rozwój oferty produktowej

- **Nowe umowy dystrybucyjne** i marki produktów
- **Nowe kategorie produktowe**
- **Obserwowanie trendów rynkowych** i oferowanie **atrakcyjnych produktów** (produkty Rekmana wśród bestsellerów rynkowych)

# SIEĆ FRANCYZOWA WYSPA SZKRABÓW

## KONSEKWETNA REALIZACJA PROJEKTU



- pozyskanie pierwszych 63 partnerów
- znaczący wzrost obrotów z partnerami handlowymi, którzy stali się franczyzobiorcami

WYNIKI

- utrzymanie dynamiki wzrostów partnerów sieci
- ujednoczenie standardów marketingowych – branding
- pozyskanie kolejnych partnerów sieci

STRATEGIA

- **największa sieć franczyzowa z zabawkami w Polsce** (docelowo **200 sklepów**)
- silny i skoncentrowany **kanał sprzedaży detalicznej**

CELE



+72,83%

Znaczący wzrost obrót u partnerów, którzy przystąpili do Sieci

Q4 2014

Q4 2015

18

REKMAN

WYSPA  
SZKRABÓW



Rekman

**PRODUCT**

**OFERTA PRODUKTOWA**



# KONTRAKTY PODPISANE PRZEZ GRUPĘ AB – CY2015

## Q4CY



## Q3CY



## Q2CY



## Q1CY



\* - contract signed by AT Computers a.s.

# 20

## KONTRAKTY

## GRUPA AB CY2015





**ENTERPRISE**

# CIĄGŁE ROZWIJANIE WARTOŚCI DODANEJ DLA INTEGRATORÓW

22

VAD AB

## USŁUGI

- Wspólna praca nad projektem - doświadczony zespół Project Managerów
- Wsparcie przed- i posprzedażowe
- Produkty demo i testy
- Doradztwo techniczne

## MARKETING

- Programy partnerskie
- Programy wsparcia sprzedaży
- Road shows
- Konferencje

## LOGISTYKA

- Zoptymalizowana strategia transportowa
- System zamówień
- Zoptymalizowane koszty dostawy
- Cross-docking

## SZKOLENIA

- Centrum Kompetencji autoryzowane przez vendorów
- Regularne szkolenia techniczne i sprzedażowe
- Zespół ekspertów i trenerów

## FINANSE

- Zróżnicowane warunki kredytowe
- Wsparcie finansowe związane z finansowaniem projektu
- Oferta leasingu doradztwo

## WARTOŚĆ DODANA

- ZAAWANSOWANE ROZWIĄZANIA
- ZESPÓŁ DOŚWIADZONYCH I CERTYFIKOWANYCH INŻYNIERÓW
- DORADZTWO PROJEKTOWE

## CIĄGŁY ROZWÓJ WARTOŚCI DODANEJ DLA INTEGRATORÓW

**Oszczędność czasu** - klient otrzymuje kompleksowy i dedykowany produkt



**Większa efektywność realizacji projektu** – współpraca klientów i dystrybutorów



**Dostęp do kompleksowej oferty produktów dystrybutora** – możliwość stworzenia całościowego projektu



## NOWA JAKOŚĆ USŁUG DLA INTEGRATORÓW

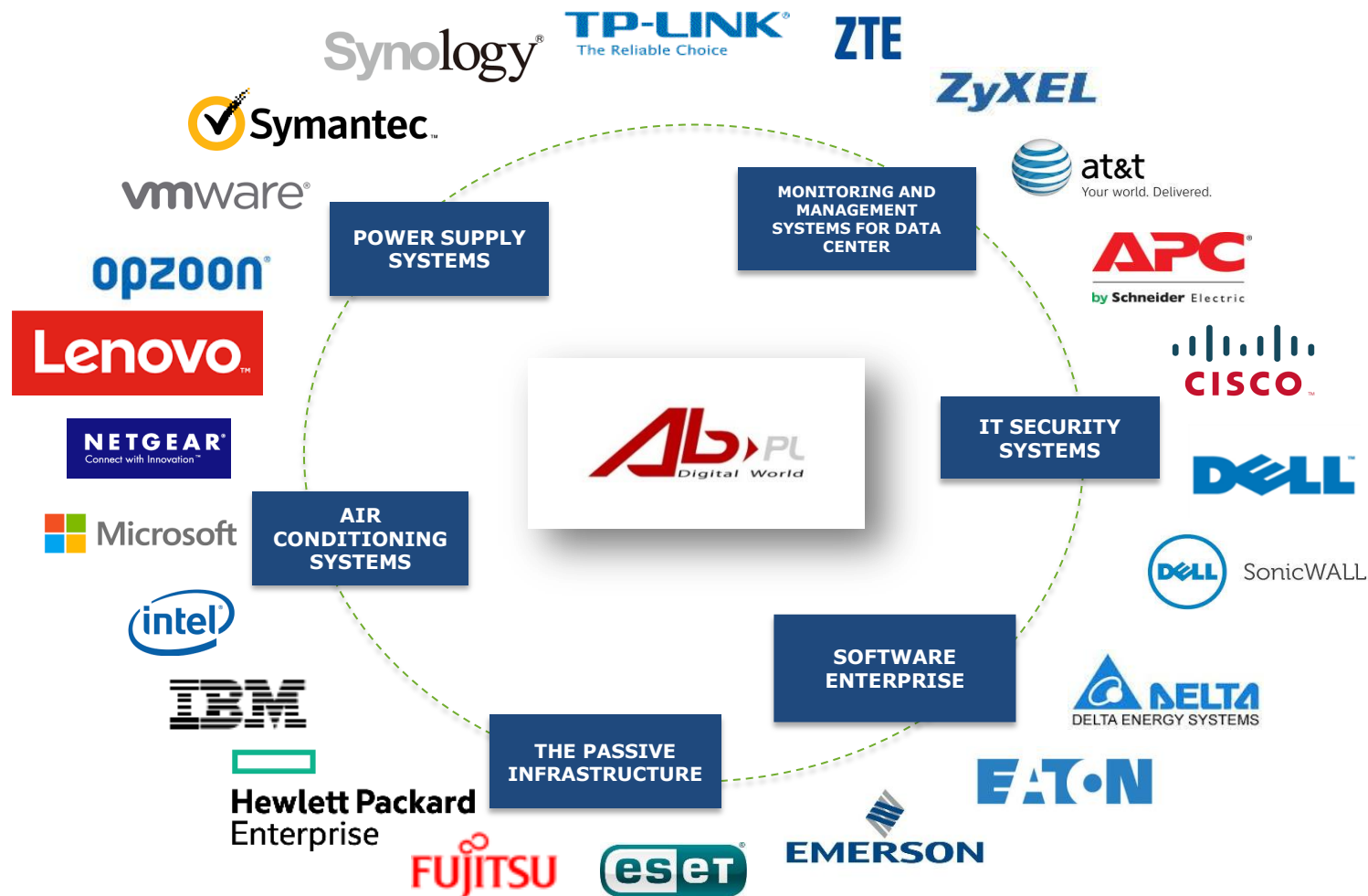


# KOMPLEKSOWE PORTFOLIO W PRODUKTACH ENTERPRISE

Grupa AB posiada kompleksową ofertę w produktach zaawansowanych uzupełnionych o pakiety usług szkoleniowych

23

OFERTA  
PRODUKTOWA  
ENTERPRISE

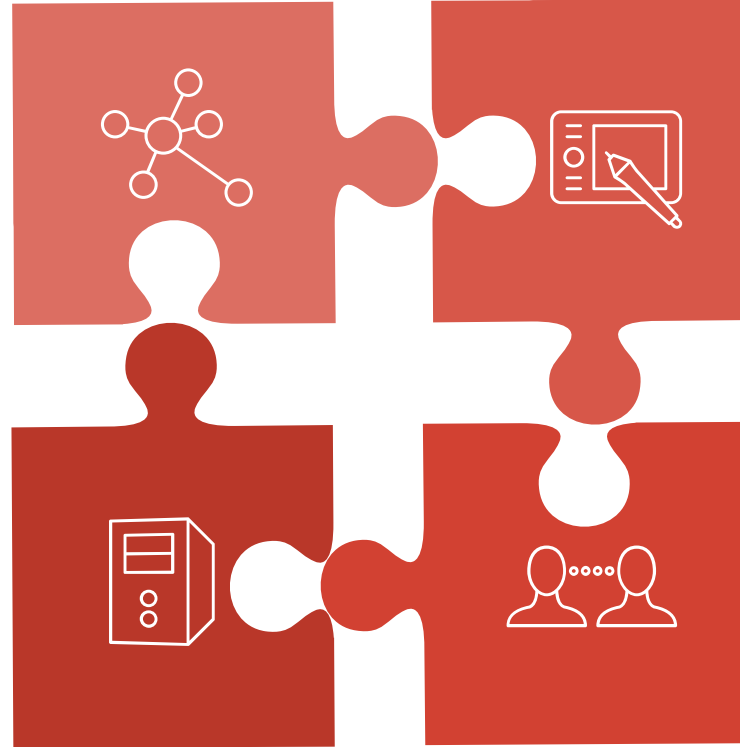


# ROZWIJAMY DODATKOWE USŁUGI DLA NASZYCH PARTNERÓW

## PRESALES & SOLUTION DESIGN

### Usługi Solution Design

- opracowywanie koncepcji technicznych
- projektowanie rozwiązań



### Presales Project Management

- wsparcie sprzedaży projektowej –
- obsługa ofert

### Program DEMO

- sprzęt do testowania
- usługa Demo zdalnego

### Centrum Kompetencyjne

- szkolenia
- webinaria
- szkolenia we współpracy z vendorami

## Kompetencje i maksymalne wsparcie partnerów

zespół wysokiej klasy specjalistów  
(projekt managerowie, inżynierowie, trenerzy)

ponad 100 unikalnych certyfikatów

wsparcie techniczne i know-how

zarządzanie ryzykiem w projektach

audyt i diagnoza potrzeb klienta

doradztwo w przygotowaniu i analiza techniczna  
oraz formalna dokumentacji przetargowych

24

PRESALES  
&  
SOLUTION  
DESIGN




**E-COMMERCE**

## Integracja z platformą aukcyjną Allegro

- Integracja z serwisem **Allegro**
- Dostęp do bazy produktowej AB
- AB w imieniu wysyła towar bezpośrednio do klienta końcowego

## Nowoczesny serwis dla Partnerów Biznesowych AB

- 4 wersje językowe 
- najnowocześniejsza platforma elektroniczna w dystrybucji IT

## Platforma B2C

- Platforma dla Resellera który obsługuje klienta końcowego
- Dostęp do bazy produktowej AB
- Wysyłka towaru do Resellera/ klienta końcowego w imieniu Resellera

## Integracja z systemem AB

- Reseller prowadzi sprzedaż na własnej platformie e-commerce,
- Automatyczne pobieranie oferty produktowej, stanów magazynowych, opisów oraz zdjęć produktów
- Automatyczne składanie zamówień
- Wysyłka towaru do Resellera/ klienta detalicznego w imieniu Resellera

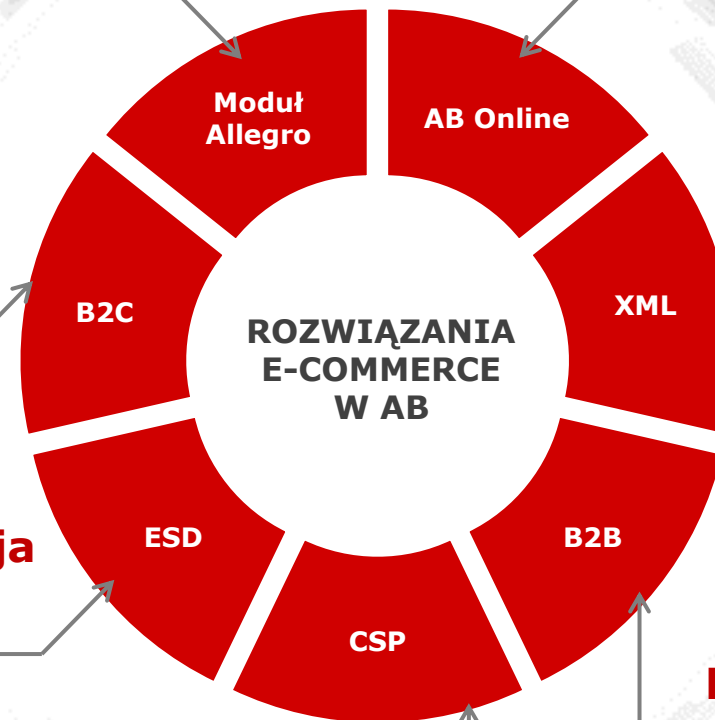
## Elektroniczna dystrybucja oprogramowania

### Cloud Solution Provider

- **Nowe narzędzie e-commerce w ofercie AB**
- Oferta oprogramowania elektronicznego w formie subskrypcji
- Tworzenie rozbudowanych i dedykowanych rozwiązań dla klientów
- Zespół wykwalifikowanych specjalistów w sprzedaży cloud solution

## Platforma B2B

- Platforma dla Resellera który obsługuje klienta biznesowego
- Dostęp do platformy również dla klienta biznesowego (login/hasło)
- Wysyłka towaru do Resellera/ klienta biznesowego w imieniu Resellera



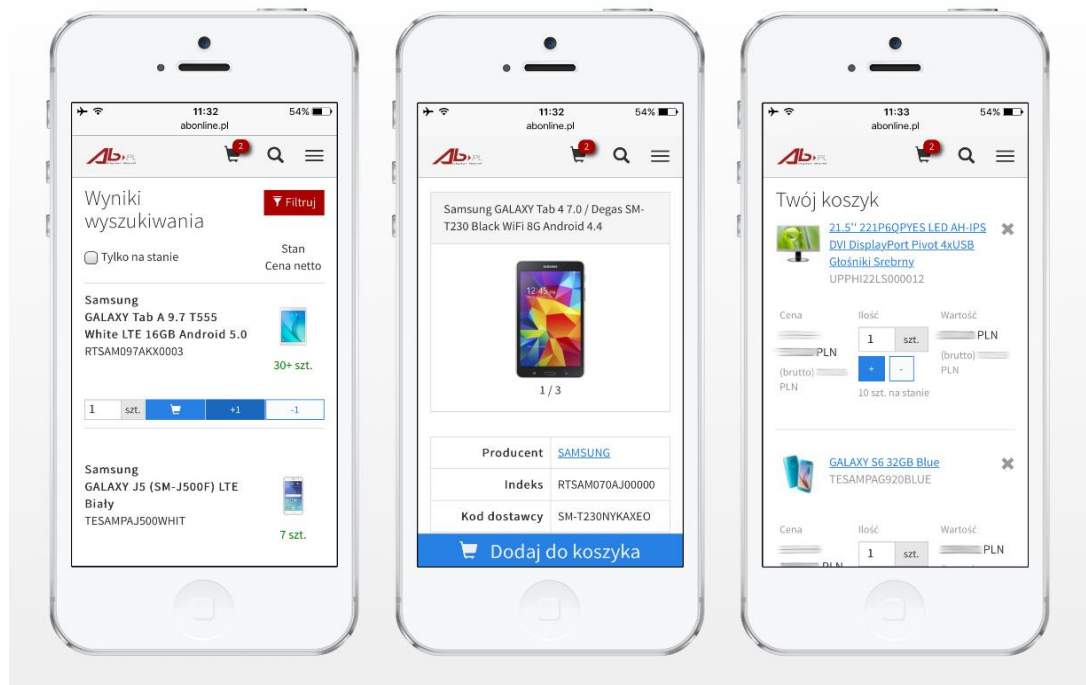
26

E-COMMERCE

# M.ABONLINE.PL - mobilna wersja serwisu transakcyjnego AB Online

27

E-COMMERCE



69% internautów w Polsce korzysta z urządzeń mobilnych\*

AB S.A. **jedynym broadlinerem** z mobilnym serwisem transakcyjnym  
**m.abonline.pl:**

- dostęp do pełnej oferty dystrybutora
- **administrowania kontem** zakupowym przez cały proces zakupowy:
- podgląd i śledzenie realizacji zamówień
- kontrola należności (bieżące saldo i lista faktur)



\*- wg raportu mShopper Polacy na zakupach mobilnych, Mobile Institute, 2015



**RODZINA 500+ NOWA SZANSA**



29

## PROGRAM RODZINA 500+



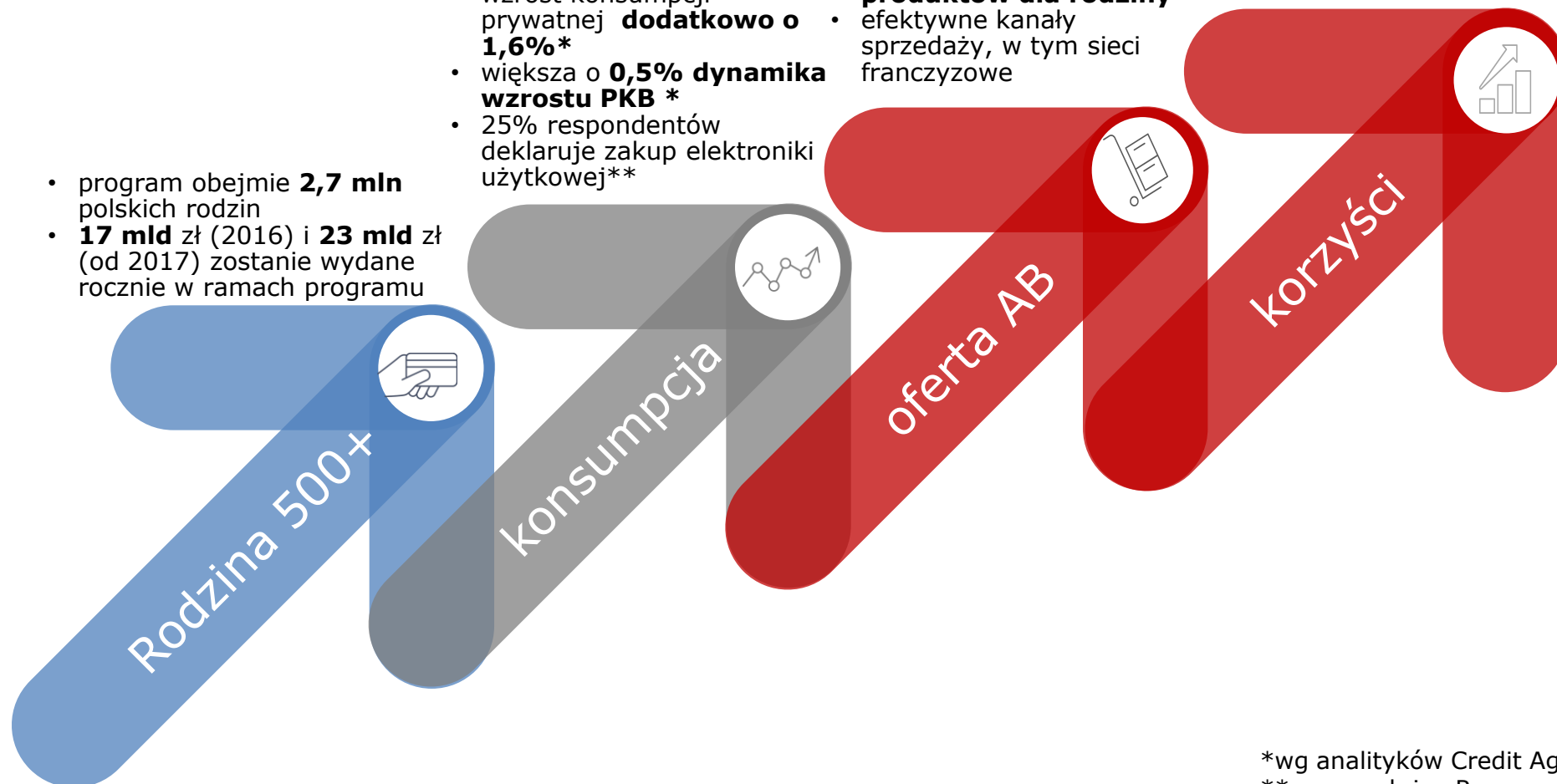
# AB BENEFICJENTEM PROGRAMU Rodzina 500+

- program obejmuje **2,7 mln** polskich rodzin
- **17 mld zł** (2016) i **23 mld zł** (od 2017) zostanie wydane rocznie w ramach programu

- wzrost konsumpcji prywatnej **dotąd dodatkowo o 1,6%\***
- większa o **0,5% dynamika wzrostu PKB \***
- 25% respondentów deklaruje zakup elektroniki użytkowej\*\*

- **ponad 60 tys. produktów dla rodziny**
- efektywne kanały sprzedaży, w tym sieci francyzyzowe

- **AB beneficjentem programu\*\*\***
- Wzrost przychodów i marży
- Rozwój nowych kategorii produktów
- Pełna gotowość na impuls zakupu (oferta, logistyka)







Komputery  
Foto  
Telco



Oświetlenie  
Materiały biurowe  
Narzędzia



RTV  
Małe AGD  
Duże AGD



Zabawki  
Akcesoria dziecięce  
Karmienie i higiena  
Pokój dziecięcy  
Artykuły szkolne  
Elektronika dla dzieci

30

PROGRAM  
RODZINA  
500+

**Ponad 60 tys. produktów w ofercie**  
**Kompleksowa oferta dla domu i rodziny**



**LOGISTYKA**

# Nowe Centrum Dystrybucyjne w Magnicach

przenośników  
rolkowych

**5 km**



**12 000/godz.**

nośników  
ultra szybki sorter

pojemność  
SKU

**187 000**



**34 000**

miejsc paletowych



**27 000 m<sup>2</sup>**

powierzchni nowego  
centrum logistycznego

**2 centra  
logistyczne**



**Wrocław**  
17 tys. m<sup>2</sup>

powierzchnia  
obecnie  
zabudowana:  
35%

**Magnice**  
147 tys. m<sup>2</sup>



**120 000**

wysyłek dziennie



**324 000 m<sup>3</sup>**

kubatura obiektu

32

**NOWY  
MAGAZYN  
MAGNICE**



33

NOWA  
LOKALIZACJA

DALSZY  
ROZWÓJ



#### CENTRUM DYSTRYBUCYJNE W MAGNICACH:

- doskonała lokalizacja - bezpośrednia bliskość autostrady A4, Autostradowej Obwodnicy Wrocławia – S8, DK8
- działka **148 000 m<sup>2</sup>** - przestrzeń gwarantująca dalszy rozwój możliwości logistycznych

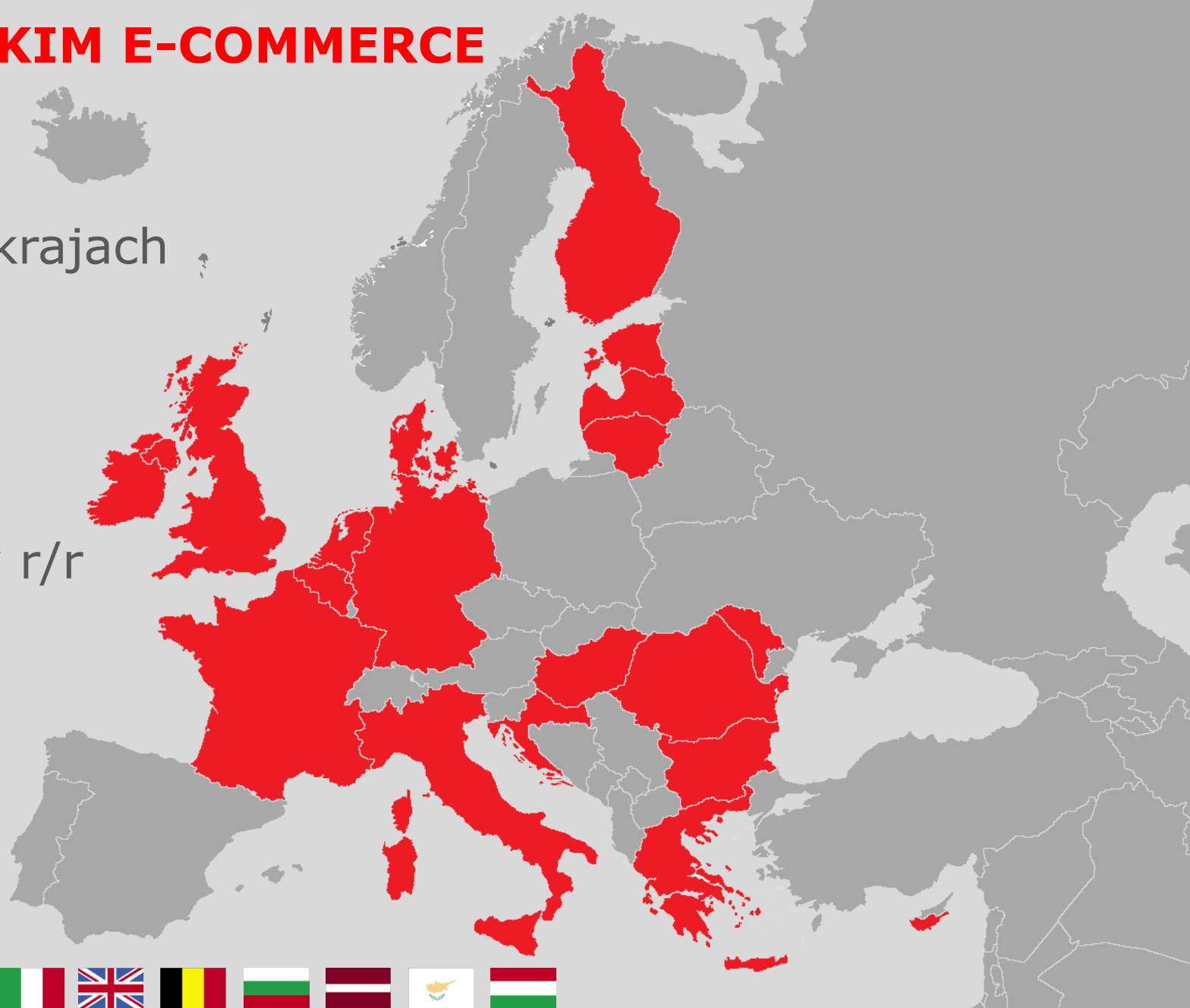
# WSPÓŁPRACA Z EUROPEJSKIM E-COMMERCE

partnerzy e-commerce w **22** krajach

**108** sklepów internetowych

**25** integracji XML

**+68,62%** wzrostu sprzedaży r/r





# NAGRODY I CERTYFIKATY



36

NAGRODY  
2015

# WEKTOR 2015

Przyznana w styczniu nagroda „Wektor 2015”  
za stworzenie największego w Europie  
Środkowo-Wschodniej dystrybutora  
sprzętu IT i sukces finansowy spółki

Nagroda przyznawana przez organizację Pracodawcy  
Rzeczypospolitej Polskiej



CRN Polska - **AB S.A.**  
Dystrybutorem  
Roku piąty raz z  
rzędu

**HR**  
najwyższej jakości

Certyfikat „**HR**  
Najwyższej  
Jakości”



Tytuł „**Solidny  
Pracodawca  
Roku**”



**Nagrody HP:** AB  
S.A. została  
Dystrybutorem  
Roku w kategorii  
*komputery oraz  
drukarki*



Największy wzrost  
obrotów z partnerami  
Distribution Led w  
zakresie rozwiązań **HP  
Industry Standard  
Servers**



**Rekman** - trzeci raz z  
rzędu w rankingu  
**Gazeta Biznesu** —  
najdynamiczniej  
rozwijających się firm







# DZIĘKUJEMY

---

**ANDRZEJ PRZYBYŁO**

Prezes Zarządu

**GRZEGORZ OCHĘDZAN**

Dyrektor Finansowy, Członek Zarządu