



AB PL
Digital World

distributor of
modern
technologies

**GRUPA AB
PREZENTACJA WYNIKÓW ZA ROK 2013/2014**

Grzegorz Ochędzan

Warszawa, 18 września 2014

2

PLAN PREZENTACJI



- **Osiągnięcia GK**
- **Wyniki Grupy AB Q2/2014 i FY2013/14**
- **Wyniki jednostkowe AB Q2/2014 i FY2013/14**
- **Projekty biznesowe:**
 - **AGD**
 - **Marki własne**
 - **ATC**
 - **REKMAN**
 - **Optimus**
 - **E-commerce**
 - **Logistyka**
- **Kierunki rozwoju**
- **Dywidenda**
- **Nagrody**



GRUPA AB

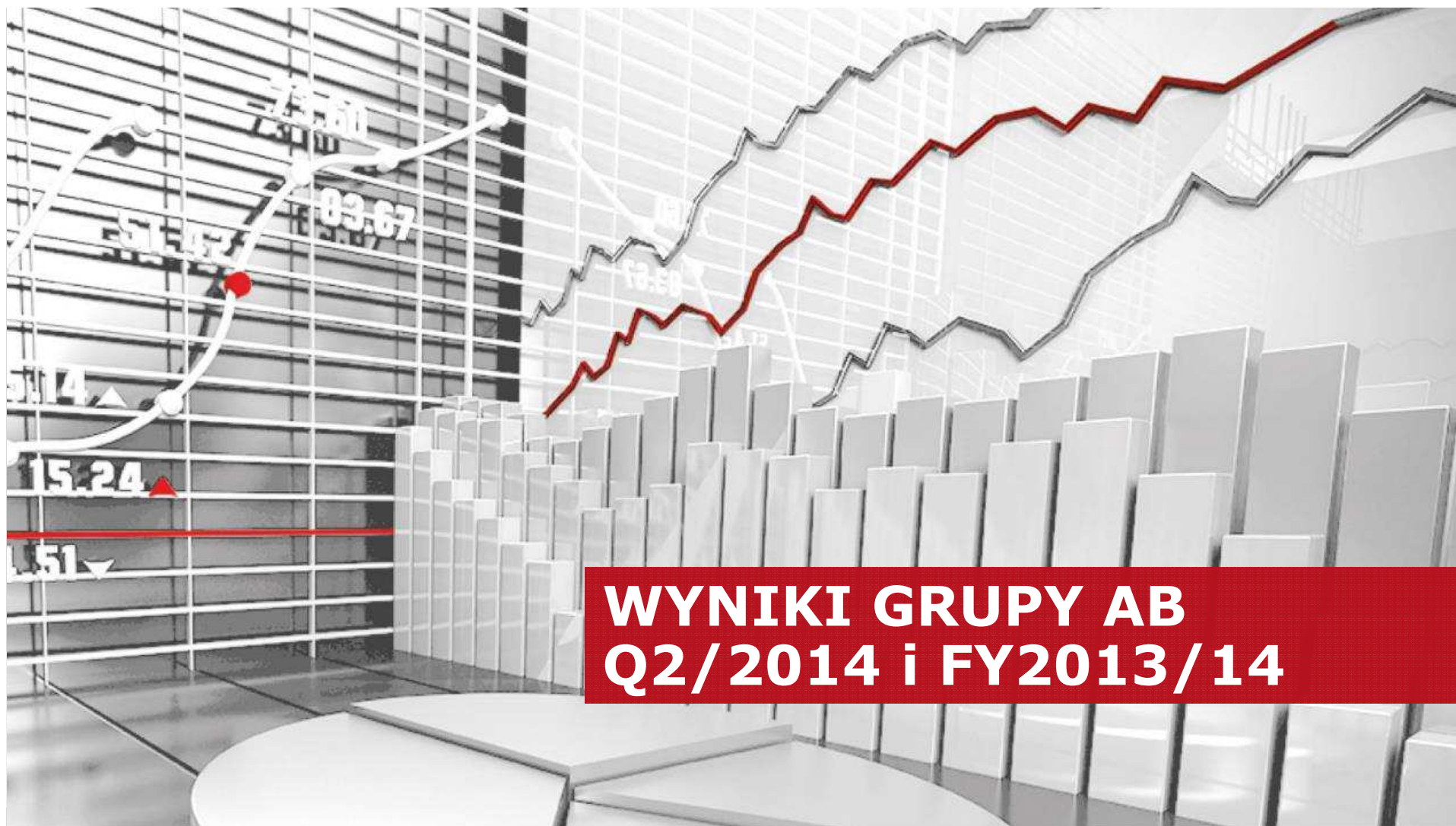
4

NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA



NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA

- Dynamiczny wzrost marży: cały rok zamknęliśmy **wzrostem EBITDA o 29,4%** i **wzrostem zysku netto o +37,5%**
- **Emisja 5 –letnich obligacji korporacyjnych (lipiec 2014)**, cel emisji: finansowanie inwestycji w Magnicach, zasilenie kapitału pracującego; obligacje objęte przez instytucje finansowe, niezabezpieczone, bez kowenantów finansowych; dywersyfikacja źródeł finansowania, ograniczenie ryzyka finansowego
- 3 nowe sieci franczyzowe: **Optimus** (Polska – sieć dla integratorów), **Kakto** (Polska – RTV-AGD) i **Digimax** (Czechy i Słowacja – rozwiązania mobilne i smart home)
- Dynamiczny rozwój własnych sieci franczyzowych: **największa ilość POS w regionie CEE** - ponad **1300 punktów** wszystkich sieci franczyzowych (Alsen, Comfor, Premio, Triline, Kakto, Optimus, Digimax)
- Wdrożenie technologii e-commerce do wsparcia sprzedaży partnerów AB: sklepy www, dropshipping, nowatorskie rozwiązania prezentacji produktów dla sklepów www
- Nowe kontrakty dystrybucyjne: **Apple iPhone na obszar Polski, Republiki Czeskiej i Słowacji**. Łącznie 29 nowych umów dystrybucyjnych w ostatnim roku: m.in. Samsung (TV, karty SD), Acer (smartfony), Huawei (smartfony), Emmerson (UPS)

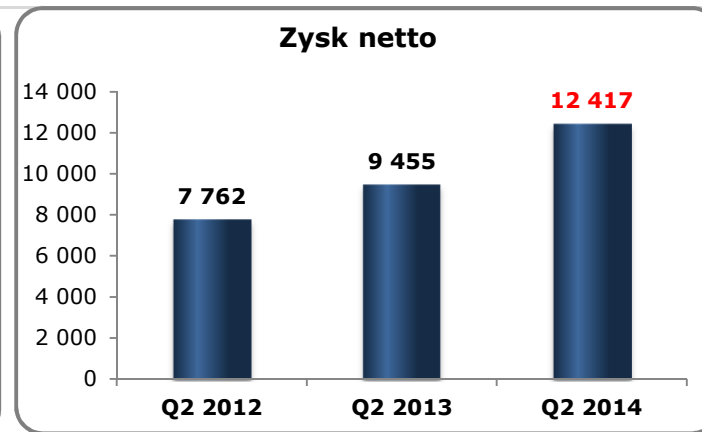
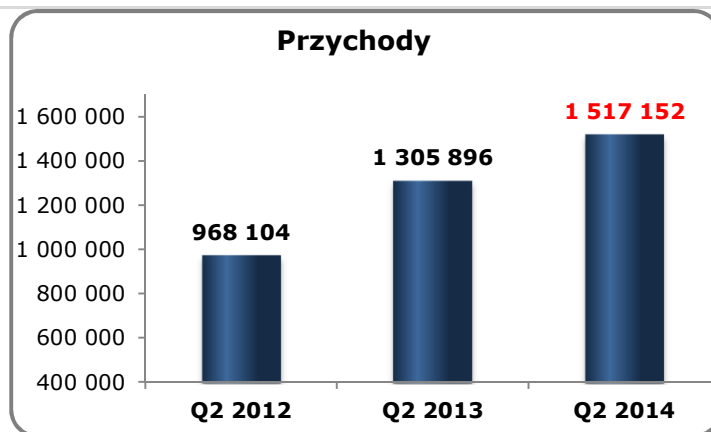


6

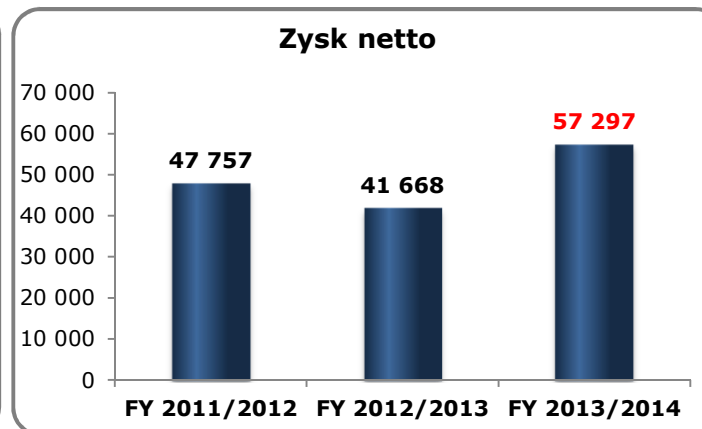
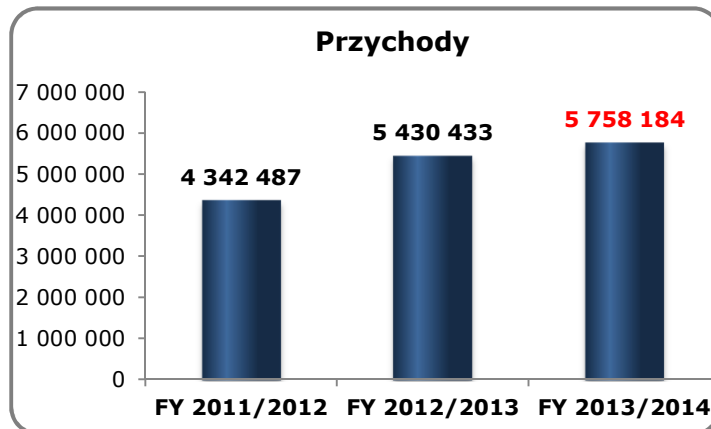
WYNIKI
SKONSOLIDOWANE
GRUPY AB



WYNIKI ZA OKRES Q2 2014



WYNIKI ZA ROK 2013/14



7

WYNIKI
SKONSOLIDOWANE
GRUPY ABRachunek zysków
i strat

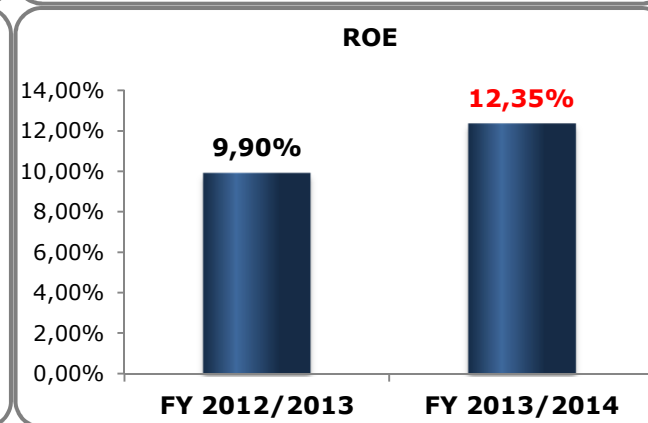
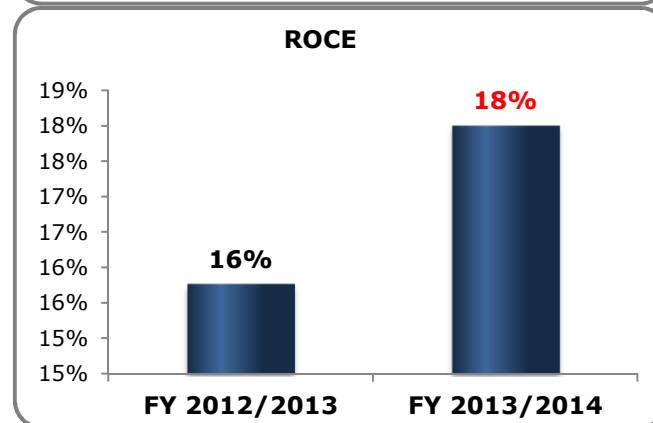
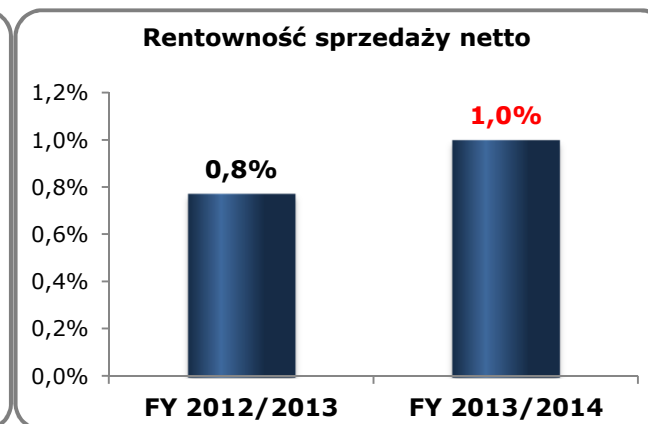
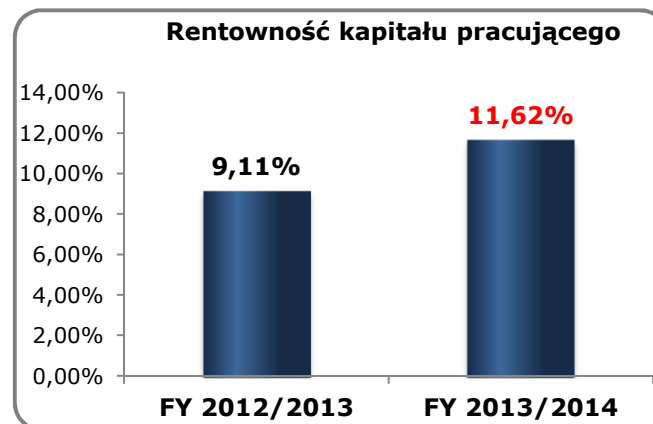
WYNIKI FINANSOWE GRUPY AB

Wyszczególnienie	Q2 2014	Q2 2013	Zmiana:	2013/14	2012/13	Zmiana
	[tys. PLN]	[tys. PLN]	%	[tys. PLN]	[tys. PLN]	%
Przychody ze sprzedaży	1 517 152	1 305 896	16,18%	5 758 184	5 430 433	6,04%
Zysk brutto na sprzedaży	82 625	58 002	42,45%	273 713	210 035	30,32%
Rentowność brutto na sprzedaży	5,45%	4,44%		4,75%	3,87%	
Zysk na sprzedaży	32 491	22 079	47,16%	112 527	70 730	59,09%
Rentowność na sprzedaży	2,14%	1,69%		1,95%	1,30%	0,00%
Pozostałe przychody/koszty operacyjne	-12 583	-8 246	52,60%	-27 221	-6 575	314,01%
Zysk na działalności operacyjnej	19 908	13 833	43,92%	85 306	64 155	32,97%
EBITDA	23 082	16 269	41,88%	95 966	74 159	29,41%
Marża EBITDA	1,52%	1,25%		1,67%	1,37%	
Przychody/koszty finansowe	-2 597	-1 669	55,60%	-11 656	-12 182	-4,32%
Zysk netto	12 417	9 455	31,33%	57 297	41 668	37,51%
Rentowność netto	0,82%	0,72%		1,00%	0,77%	

8

ANALIZA
RENTOWNOŚCI

WYNIKI FINANSOWE GRUPY AB

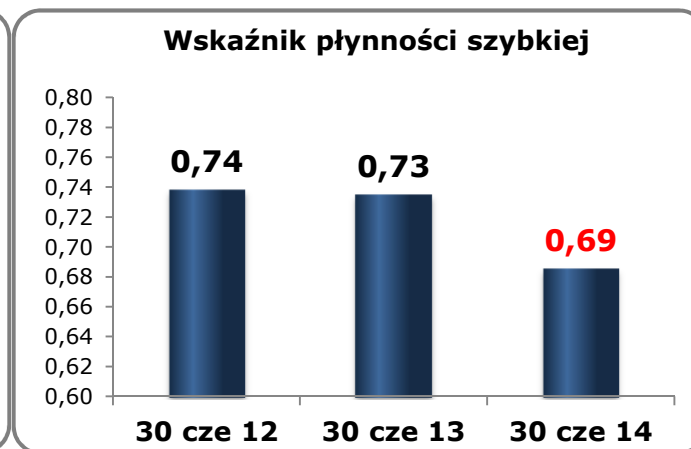
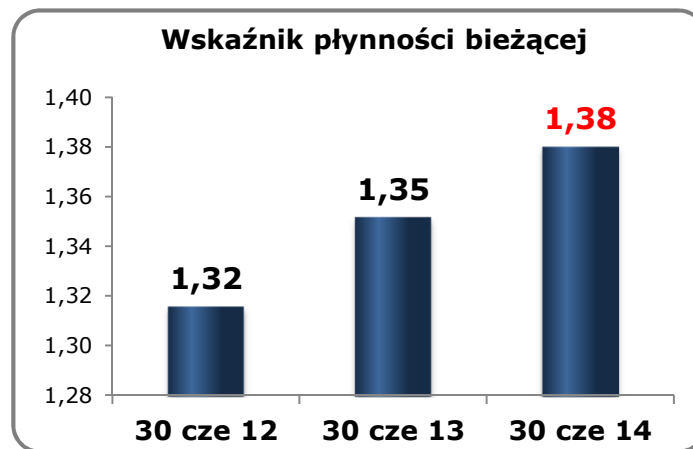


9

ANALIZA PŁYNNOŚCI



WYNIKI FINANSOWE GRUPY AB

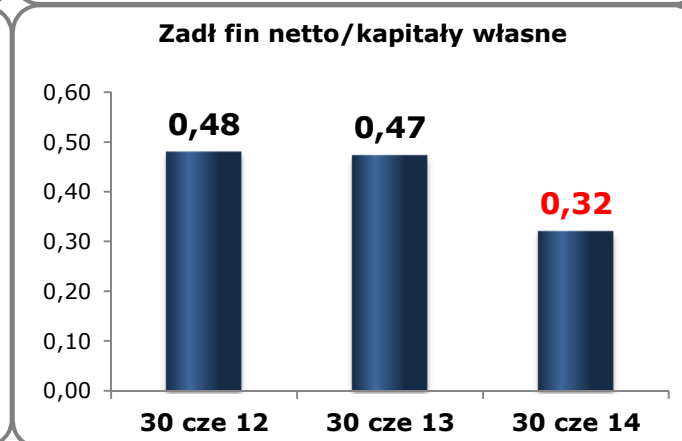
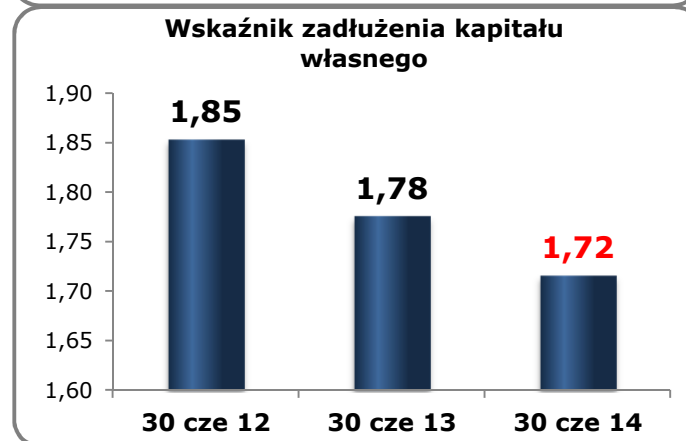
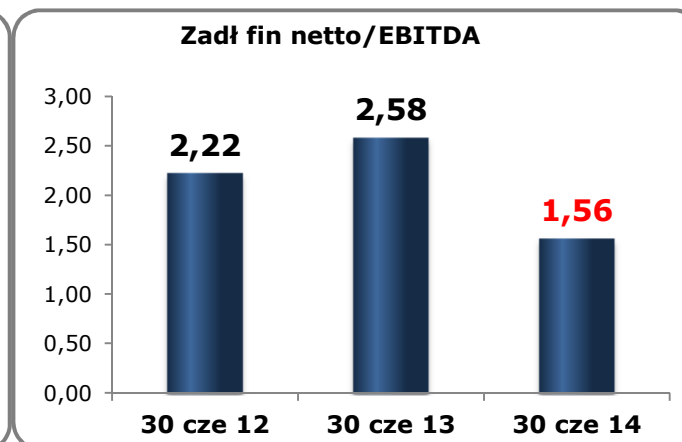
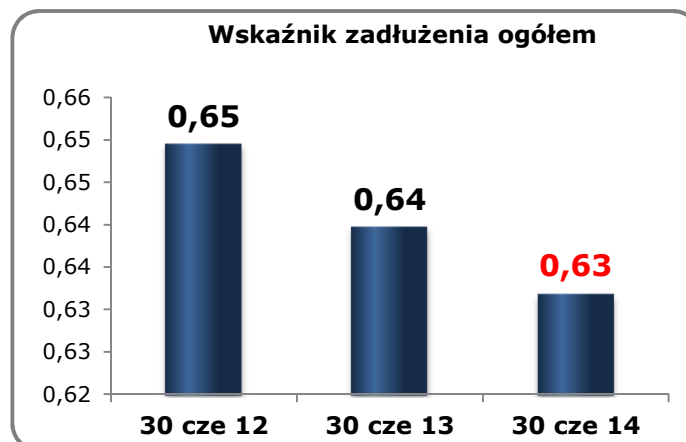


10

ANALIZA
ZADŁUŻENIA



WYNIKI FINANSOWE GRUPY AB

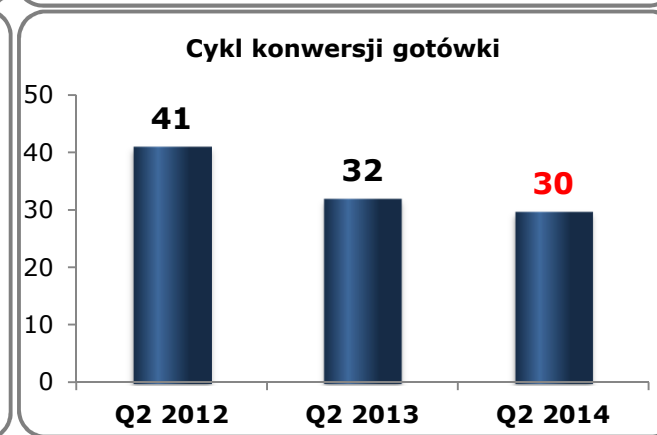
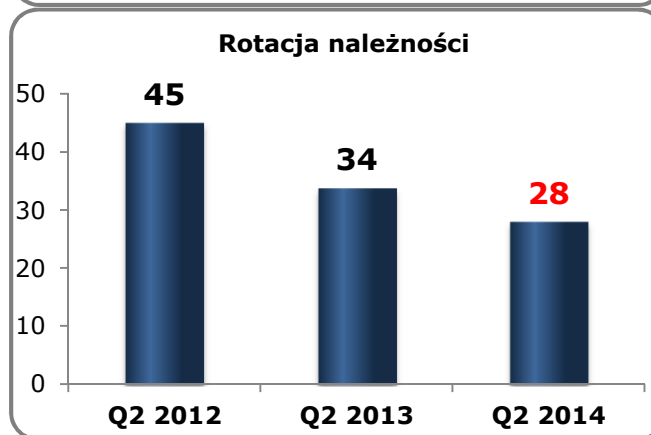
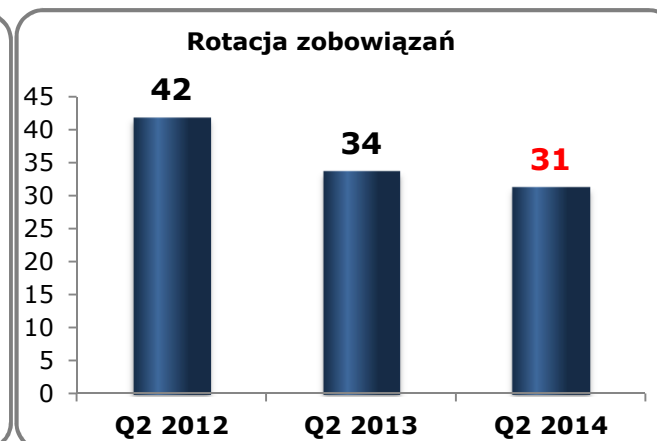
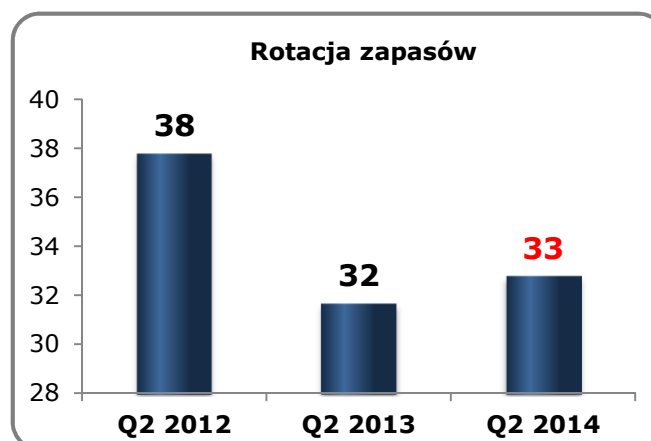


11

CYKL
KONWERSJI
GOTÓWKI



WYNIKI FINANSOWE GRUPY AB

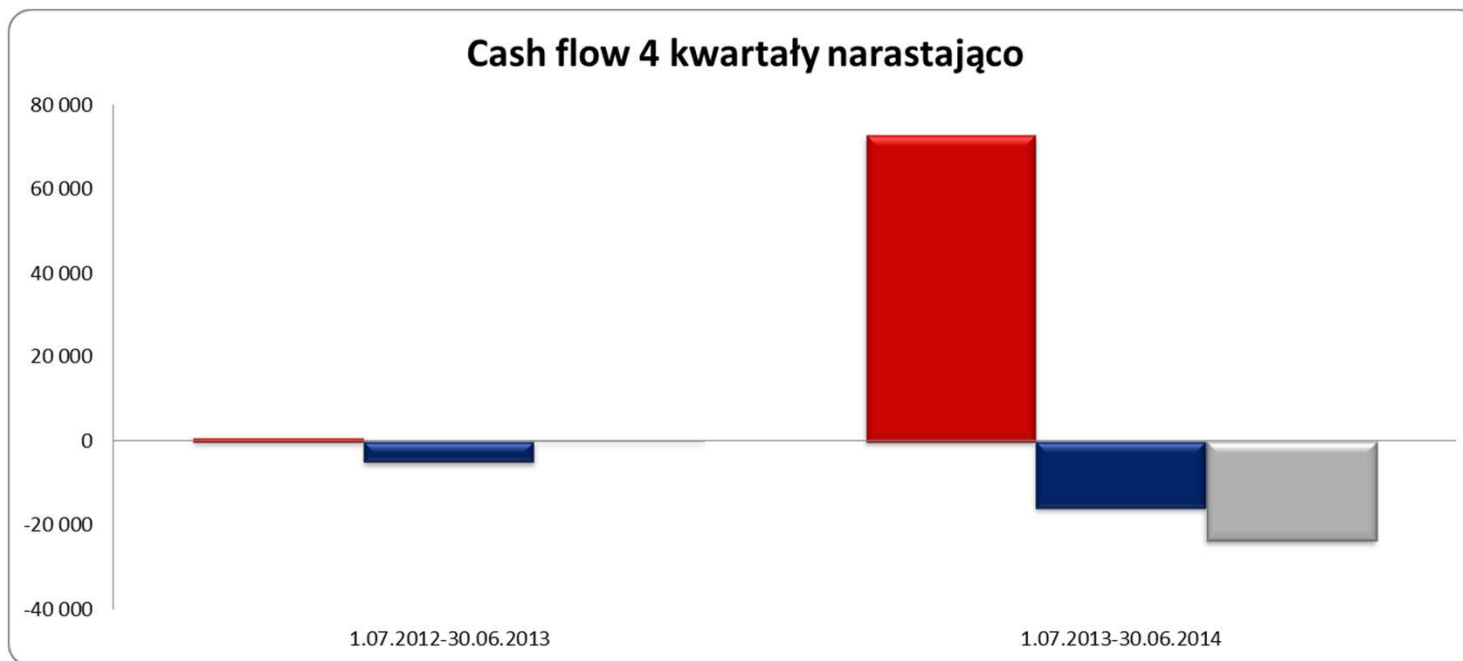


12

PRZEŁYWY
FINANSOWE

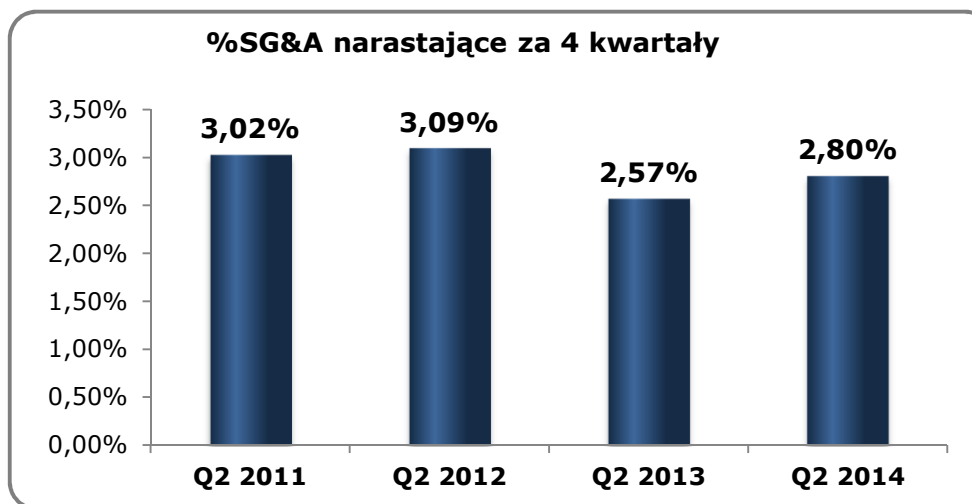


WYNIKI FINANSOWE GRUPY AB



Sprawozdanie z przepływów środków pieniężnych	1.07.2012-30.06.2013	1.07.2013-30.06.2014
Przeływy z działalności operacyjnej	923	72 850
Przeływy z działalności inwestycyjnej	-4 922	-15 750
Przeływy z działalności finansowej	18	-23 554

WYNIKI FINANSOWE GRUPY AB



- Niski wskaźnik kosztów SG&A to rękojmia wysokiego poziomu bezpieczeństwa operacyjnego
- Uzyskiwana wartość wskaźnika SG&A utrzymuje się na najniższym poziomie w branży



**WYNIKI JEDNOSTKOWE AB
Q2 2014 i FY 2013/14**

15

WYNIKI FINANSOWE SPÓŁKI AB SA



WYNIKI FINANSOWE AB SA

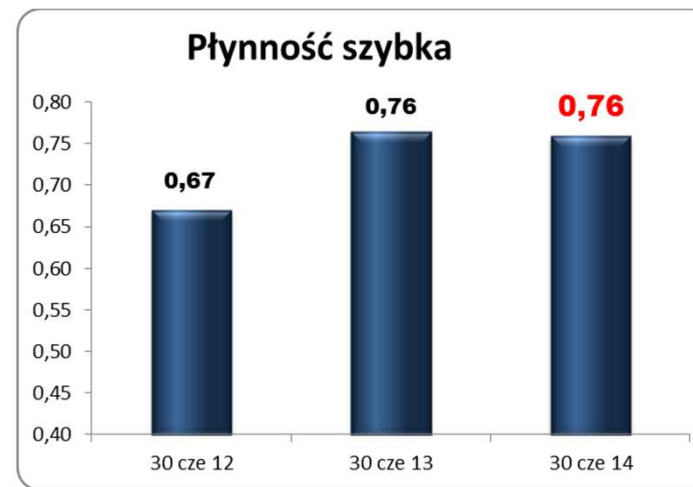
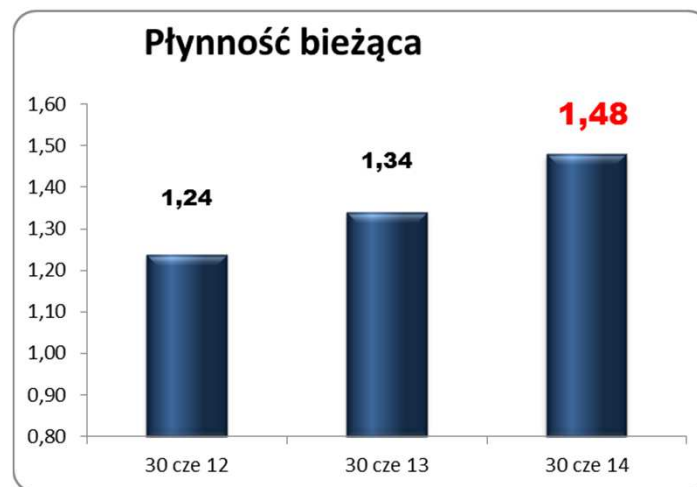
Wyszczególnienie	Q2 2014	Q2 2013	Zmiana	FY 2013/14	FY 2012/13	Zmiana
	[tys. PLN]	[tys. PLN]	%	[tys. PLN]	[tys. PLN]	%
Przychody ze sprzedaży	1 005 185	923 552	8,84%	3 774 425	3 769 223	0,14%
Zysk brutto na sprzedaży	53 071	31 371	69,17%	146 709	92 834	58,03%
Rentowność brutto na sprzedaży	5,28%	3,40%		3,89%	2,46%	
Zysk na sprzedaży	26 569	18 396	44,43%	77 558	38 374	102,11%
Rentowność na sprzedaży	2,64%	1,99%		2,05%	1,02%	
Pozostałe przychody/koszty operacyjne	-12 936	-9 135	41,61%	-28 037	-11 336	147,33%
EBITDA	14 867	10 722	38,66%	54 953	32 925	66,90%
Marża EBITDA	1,48%	1,16%		1,46%	0,87%	
Przychody/koszty finansowe	-758	-4 037	-81,22%	-3 102	-6 945	-55,33%
Zysk netto	9 322	4 082	128,37%	45 050	29 238	54,08%
Rentowność netto	0,93%	0,44%		1,19%	0,78%	

16

ANALIZA
PŁYNNOŚCI



WYNIKI FINANSOWE AB SA



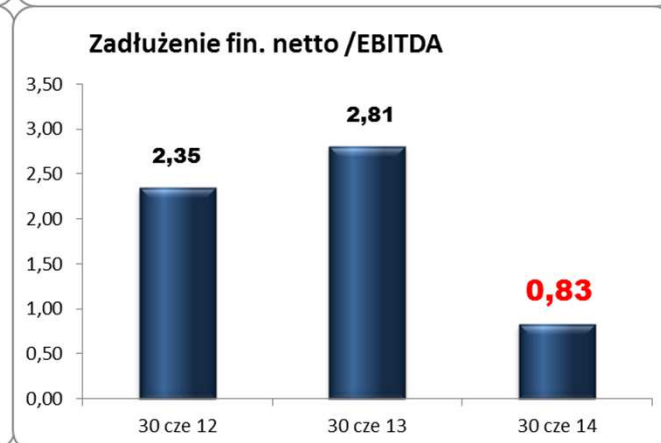
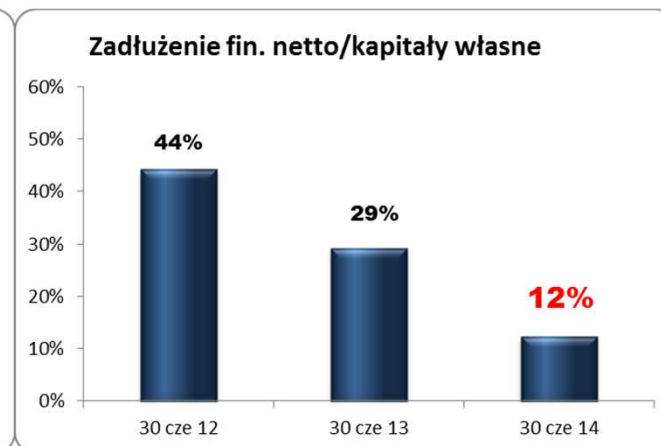
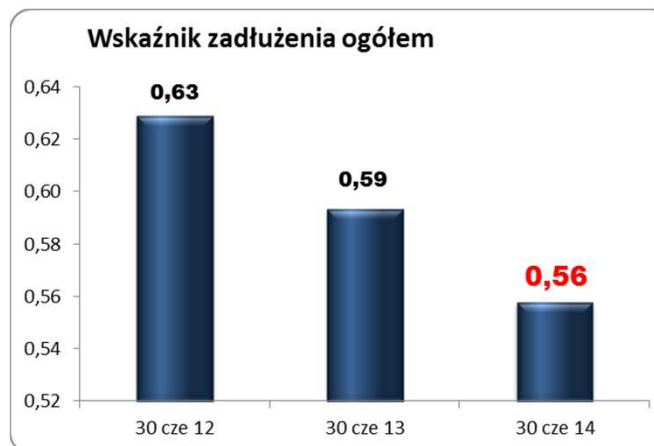
- Stały pozytywny trend wskaźników płynności finansowej AB
- Szczególnie płynność bieżąca osiąga wysokie, wcześniej nie notowane parametry, które świadczą o dużym bezpieczeństwie finansowym spółki

17

ANALIZA
ZADŁUŻENIA



WYNIKI FINANSOWE AB

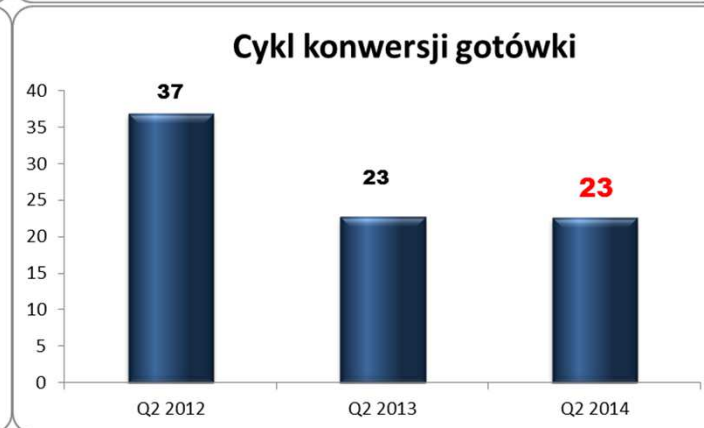
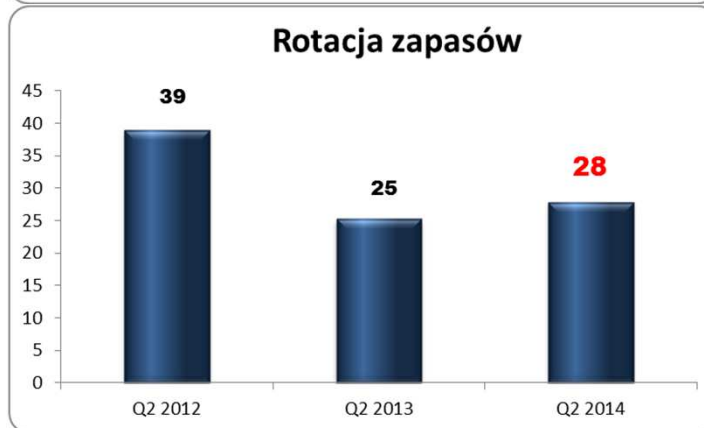
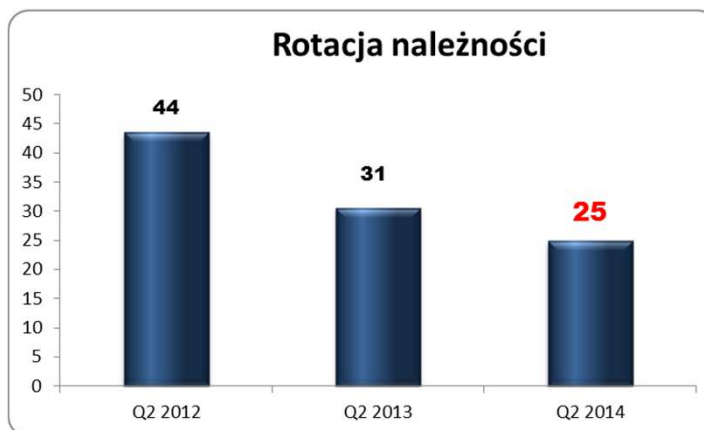


18

CYKL
KONWERSJI
GOTÓWKI



WYNIKI FINANSOWE AB SA



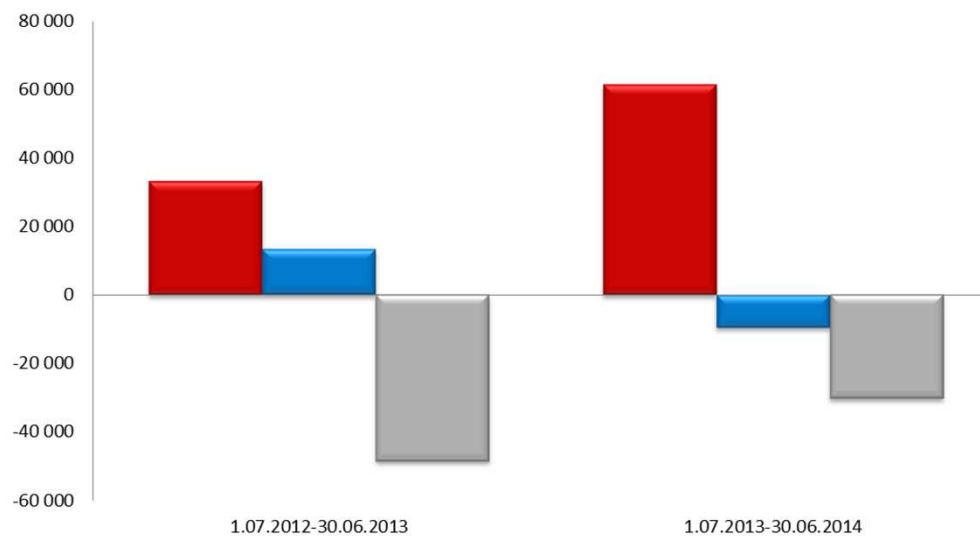
WYNIKI FINANSOWE AB SA

19

PRZEŁYWY FINANSOWE



Przeływy finansowe



Przeływy pieniężne	1.07.2012-30.06.2013	1.07.2013-30.06.2014
Przeływy z działalności operacyjnej	33 191	61 507
Przeływy z działalności inwestycyjnej	13 260	-9 545
Przeływy z działalności finansowej	-48 568	-30 280



**PODSUMOWANIE NAJWAŻNIEJSZYCH
PROJEKTÓW BIZNESOWYCH**



RTV/ AGD

22

RTV- AGD


- **2- KROTNY** wzrost liczby klientów
- **3,5-KROTNY** wzrost obrotów na produktach AGD w Q2/2014 (r/r)
- Nowe kontrakty dystrybucyjne tylko w Q2/2014: **LG** (duże AGD), **Panasonic, AKPO, Ciarko, Pyramis**
- Organizacja I edycji targów RTV-AGD, **AB Innovation Days** – pozyskanie nowych klientów, skokowy wzrost obrotów, bardzo dobre recenzje w prasie specjalistycznej AGD/RTV
- Budowa sieci franczyzowej...



AB PL
Digital World

 **BOSCH**

 **SAMSUNG**

 **Electrolux**

 **Amica**

 **Whirlpool**

BRAUN

 **BEKO**

gorenje

 **teka**

zelmer

SIEMENS

PHILIPS

ZANUSSI

POLAR
Prosty wybór.

23

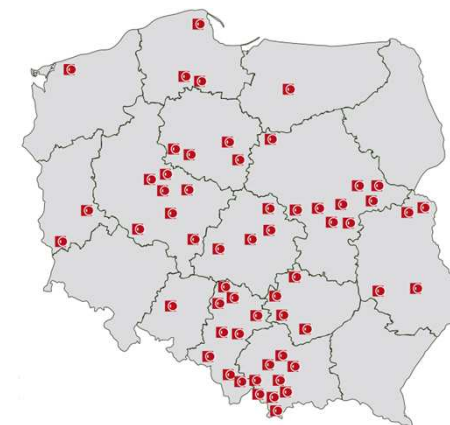
KAKTO

FRANCZYZA
RTV-AGD



KAKTO

- Start projektu: **czerwiec 2014**
- Już **83** punkty sprzedaży w ramach sieci
- Nowoczesna platforma sprzedażowa www.kakto.pl m.in. z **odbiorem osobistym** w punkcie partnera
- Wsparcie marketingowe dla członków sieci: **gazetka handlowa**, mailingi, regularne specjalne oferty handlowe
- Dodatkowe programy wsparcia dla członków sieci: oferty specjalne, produkty na wyłączność, cenniki dedykowane
- **100% wzrost obrotów** firm po przystąpieniu do sieci KAKTO





MARKI WŁASNE

26

MARKI WŁASNE

Ab PL
Digital World

Podsumowanie Q2 2014:



- **Umocnienie pozycji rynkowej** marki TB Print
- Rozbudowa marki TB o nowe kategorie produktowe: TB Energy: **plafonierey z czujnikiem ruchu, naświetlacze**, TB Touch: **etui do tabletów**
- Wejście z produktami do kolejnej sieci handlowej: **Auchan**
- Produkty TB są już obecne m.in. **Carrefour, Media Expert, Media Markt, RTV Euro AGD, Saturn**
- **Wyróżnienie IT Resellera** dla AB za wprowadzenie na polski na rynku marki TB Touch (tablety)

Plany:

- Nowe kategorie produktowe w ramach marki TB: kable (do urządzeń mobilnych i sprzętu IT) , listwy przeciwprzebieciowe oraz oprawy hermetyczne i rastrowe





ČESKÝ IT
DISTRIBUČNÍ
2013



ABSOLUTNÍ
KATEGORIE

SLOVENSKÝ
DISTRIBUČNÍ
2013



ABSOLUTNÁ
KATEGÓRIA



ChannelWorld
Awards 2013

ATComputers

ATC DZIAŁALNOŚĆ GRUPY AB NA
RYNKACH ZAGRANICZNYCH

28

SYTUACJA NA RYNKU CZESKIM I SŁOWACKIM



ATComputers

SYTUACJA NA RYNKU W CZECHACH I NA SŁOWACJI

- Istotna poprawa sytuacji gospodarczej w II kw., widoczne oznaki ożywienia popytu ze strony przemysłu; w dalszym ciągu brak wyraźnej poprawy w obszarze przetargów rządowych – przyczyną są cięcia w budżecie Państwa na 2014
- **ATC zanotowało kolejny bardzo udany kwartał:**
 - **Rekordowe wzrosty sprzedaży w Q2/14 +35,9% r/r**
 - **umocnienie pozycji rynkowej** o kolejne **+16% r/r; dominacja na rynku**
 - **wzrosty sprzedaży** we wszystkich najważniejszych **liniach produktowych**
- Istotnym motorem wzrostu była **sprzedaż telefonów Apple** w ramach nowo podpisanej umowy dystrybucyjnej. Dynamicznie wzrastała też sprzedaż m.in. **notebooków, PC-tów, serwerów, oprogramowania**
- W otoczeniu ekstremalnie niskich stóp procentowych rynek oczekuje **dalszego odmrażania popytu** w obszarze sprzętu IT oraz projektów informatycznych infrastrukturalnych – **potencjał dalszego wzrostu dla ATC**

29

AT
COMPUTERS



ATComputers

SYTUACJA NA RYNKU W CZECHACH I NA SŁOWACJI

Czynniki wzrostu sprzedaży ATC:

- **Nowe umowy dystrybucyjne** – w szczególności umowa na **smartfony Apple**
- Nowe **narzędzia e-commerce/rozwój rozwiązań informatycznych**: platforma transakcyjna, nowe drzewo produktowe, pełna funkcjonalność na urządzenia mobilne
- **Dominująca pozycja we wszystkich kanałach sprzedaży**, na rosnącym rynku jesteśmy głównym **beneficjentem wzrostów**
- **Dystrybutor pierwszego wyboru** dla klientów i vendorów
- **Bliska współpraca z partnerami**: centrum szkoleniowe – szkolenia i treningi produktowe, szkolenia sprzedażowe, roadshow, eventy, silne wsparcie techniczne sprzedaży (inżynierowie systemowi IT)

30

DIGIMAX FRANCZYZA

DIGIMAX – DYNAMICZNY ROZWÓJ NOWEJ DZIAŁALNOŚCI



- Nowa franczyzowa sieć o nazwie Digimax – oferta tabletów, smartfonów, rozwiązań GSM i smart home
- Start aktywności – **czerwiec 2014** (do udziału w tworzeniu sieci franczyzowej zaprosiliśmy najlepszych partnerów/sklepy z ofertą GSM)
- Do końca sierpnia sieć urosła do **44** POS; w planach mamy powiększenie sieci do ponad **100** POS do czerwca 2015
- W ofercie pełna gama produktów największych producentów, dzięki czemu już obecnie jest to największa sieć dealerska produktów tablet/smartfon/GSM/smart home w Czechach
- Bardzo szeroka oferta akcesoriów: smartwatch, baby-sitters, testery sportowe, stacje dokujące, powerbanks



ATComputers



ALIGATOR®



ASUS
Inspiring Innovation • Persistent Perfection



EVOLVE

htc
quietly brilliant



lenovo 联想

NOKIA



SONY

31

DIGIMAX

FRANCZYZA MOBILE



ATComputers

DIGIMAX – DYNAMICZNY ROZWÓJ NOWEJ DZIAŁALNOŚCI

- **Pełne wsparcie marketingowe** partnerów, gazetki produktowe, produkty na wyłączność, wizualizacja POS
- Wymierne korzyści: **wyższa sprzedaż**, szeroka penetracja rynkowa, budowa silnej i rozpoznawalnej marki sklepów, programy marketingowe finansowane przez vendorów, **wyższa marża dla ATC**
- **Integracja najlepszych sklepów** pod parasolem franczyzowym **Digimax** – strategia zakłada zdobycie dominującej pozycji ATC na rynku mobilnych rozwiązań ICT/GSM oraz smart home



The flyer features several smartphone models with their prices in Kč:

- HUAWEI Ascend P7: 9 590 Kč
- MAXAKA NOVINKA: 2 790 Kč (Běžná cena 3 290 Kč)
- Other models shown include: Pappi M2000, Apple iPhone 5, Acer Liquid Z1, and Coolpad 8800. Prices for these are 6 990 Kč, 13 490 Kč, 10 590 Kč, and 499 Kč respectively.



32

SUCEKS
EKSPANSJI
ZAGRANICZNEJ



ATComputers

7 LAT PO AKWIZYCJI...

- Jesteśmy **jednym z nielicznych** polskich przedsiębiorstw, które z **sukcesem zrealizowało** akwizycję spółki zagranicznej:

- Zakup holdingu AT Computers Holding a.s. w 2007 roku
- Cena zakupu 100% akcji – 779 mln CZK (ok. 104,6 mln zł)

Osiągnięcia akwizycyjne:

- **Ponad 2-krotny wzrost obrotów** od momentu akwizycji
- **Zwrot z inwestycji w 5 latach od akwizycji** liczony wartością wypracowanego zysku
- **Skumulowany zysk** od okresu inwestycji wyniósł **ponad 138%** ceny nabycia
- Łączna **kwota wypłaconych dywidend** z AT Computers Holding do AB wyniosła **63 mln zł.**
- W momencie akwizycji ATC był trzecim dystrybutorem na rynku, obecnie jest **bezwzględnym liderem na rynku w Czechach i trzecim dystrybutorem na Słowacji**



REKMAN

34

REKMAN



Rekman

ROK PO PRZEJĘCIU

- Wdrożone nowe standardy działania
 - Zakończenie przebudowy struktur sprzedażowych
 - Zakończenie procesu integracji logistyki

POSZERZENIE PORTFOLIO PRODUKTOWEGO:

- Nowe umowy dystrybucyjne Hasbro – Monopoly, My Little Pony - Guess Who oraz Princes
- Wyłączna dystrybucja w Polsce znanych producentów: JAKKS PACIFIC (lalki WALT DISNEYA), PROJEKT CAT CAN DO izraelskiej firmy LEMADA, najlepsze na świecie kolejki elektryczne firmy MAERKLIN z Niemiec.



INDEKSÓW



Wzrost ilości indeksów z **32000**



**GRUP
PRODUKTOWYCH**

70 nowych grup produktowych



**DOSTAWCÓW
W OFERCIE
REKMAN**

43 nowych dostawców w FY 2013/2014

35

REKMAN

PLANY

Kolejne procesy integracji:

- Integracja zarządzania zasobami ludzkimi
- Integracja systemów IT
- Integracja systemów zarządzania ryzykiem kredytowym

Oferta produktowa i baza klientów:

- Dalsze poszerzanie kategorii produktowych,
- Rozbudowa bazy dostawców
- Poszerzanie bazy klienckiej

E-commerce:

- Dalszy dynamiczny wzrost aktywności na rynku, tworzymy unikatowe narzędzie na rynku zabawek pozwalające na pełną integrację z e-sklepami oraz automatyczną obsługę zleceń

Realizujemy cele akwizycyjne i plany wzrostu udziałów w rynku zabawek w Polsce

Podtrzymujemy realizację celów przedstawionych podczas akwizycji spółki Rekman



Rekman





OPTIMUS

37

OPTIMUS

FRANCZYZA DLA INTEGRATORÓW



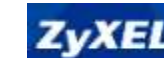
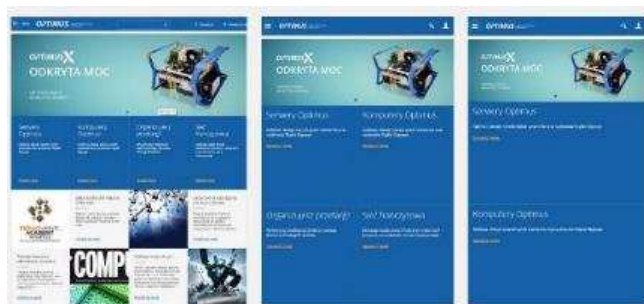
OPTIMUS

OPTIMUS

- Rok temu zaprezentowaliśmy plany rozwojowe.
- Obiecaliśmy 50 partnerów w ramach sieci! **Przekroczyliśmy plany!**
- Obecnie **59 partnerów** w ramach sieci w całej Polsce
- **8** statusów partnerskich (ceny, wsparcie)

Dalsze plany rozwoju:

- **Wrzesień 2014** – nowa, w pełni responsywna strona internetowa,
- Rekrutacja kolejnych partnerów do sieci
- Kolejne statusy partnerskie



Statusy partnerskie

38

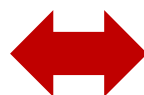
UNIKALNE
KANAŁY
SPRZEDAŻY
GRUPY AB

Ab PL
Digital World

NAJWIĘKSZA SIĘĆ FRANCZYZOWA W REGIONIE

PONAD **1300 POS** - NAJWIĘKSZA SIĘĆ FRANCZYZOWA W REGIONIE

WIN



WIN



WIN

VENDOR

efektywność,
działania, promocje,
bezpośredni dostęp,
sprzedaż, wiedza o
rynku, nowe
produkty, itd.

SPRZEDAWCA

ochrona cenowa, rotacja towarów,
lepsze promocje marżowe, demo,
modele na wyłączność, bezpłatny
zewnętrzny magazyn, szkolenia,
wsparcie marketingowe, itd.

GRUPA AB

lojalność,
lepszy
dochód,
wydajność,
itd.

ALSEN
KOMPUTERY • MULTIMEDIA
TELEFONY • INTERNET

- **387** sklepów w Polsce

COMFOR

- **203** sklepów w Czechach
- **98** sklepów na Słowacji

premio

- **174** sklepów w Czechach

triline
Kwalitní poctivé a služby

- **SMB** – najsilniejszy kanał sprzedaży w Czechach
- **277** partnerów

OPTIMUS
ŚWIAT GRYWALNYCH
ROZWIĄZAŃ

- **59** partnerów

kakto.pl
rtv | agd

- **83** salony w Polsce

DIGIMAX

- Retail**
- **44** sklepy w Czechach



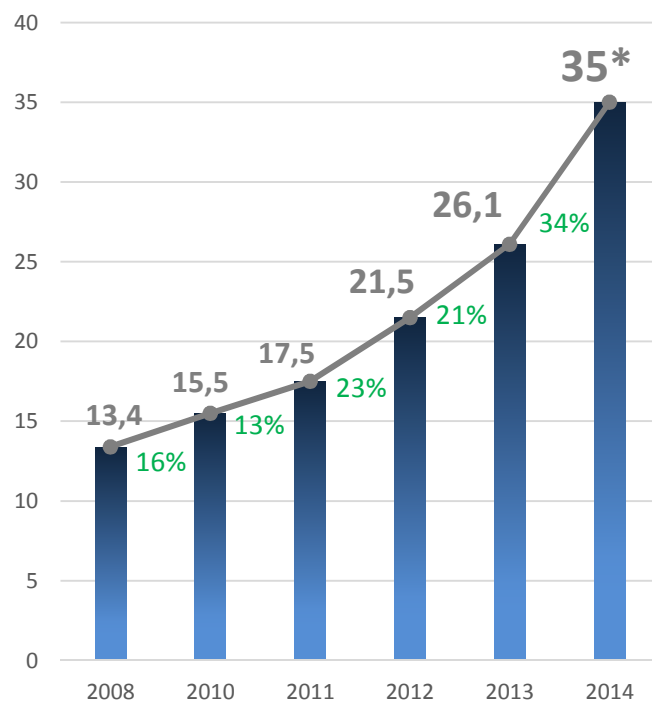
E-COMMERCE

40

WARTOŚĆ, WZROST I PROGNOZA E-COMMERCE W POLSCE



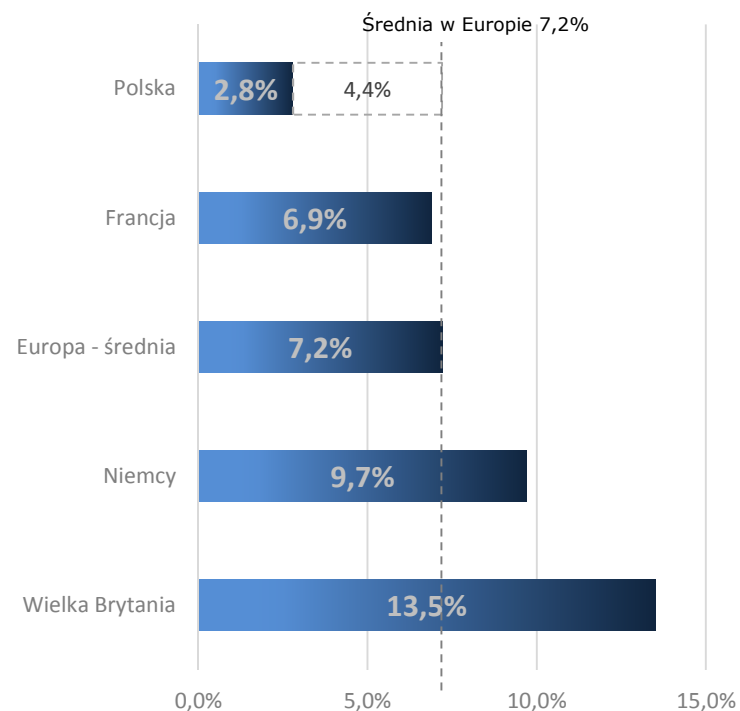
Szacowana wartość rynku B2C e-commerce w Polsce (mld PLN)



% - wzrost

Artykuł: Wartość rynku e-commerce w Polsce przekroczy 35 mld zł w
* - prognoza na 2014 rok
2014. Retailnet.pl luty 2014.

Szacowany udział e-commerce w sprzedaży detalicznej



■ % sprzedaży detalicznej

Centre for Retail Research 2014.

„Pod względem wartości zakupów z roczną dynamiką 16-17 proc. jesteśmy obok Czech najszybciej rozwijającym się rynkiem Europy.” Forbes.pl luty 2014.

41

INNOWACJE
GRUPY AB



UNIKALNY SPOSÓB PREZENTACJI PRODUKTÓW

Prezentacja 360°/3D

Partnerzy będą w stanie pokazać produkt lepiej niż konkurencja. Klient zobaczy produkt lepiej niż kiedykolwiek wcześniej co może przełożyć się na zwiększenie liczby zakupów.



Klient może samodzielnie obracać produkt, tak aby zobaczyć interesujące go elementy. Rozwiązania daje możliwość dowolne oznakowanie i opisanie wybranych elementów co pozwala zwrócić uwagę klienta.

Udostępnij i sprzedaj

Proste udostępnienie prezentacji poprzez Facebooka, Twittera, QR Code oraz e-mail. Możliwość dodania przycisku odsyłającego bezpośrednio do koszyka w sklepie.



Rozwiązanie w pełni mobilne

Prezentacja automatycznie dostosowuje się do rodzaju urządzenia oraz technologii dla prawidłowego wyświetlenia.



42

LOGISTYKA GOTOWA NA E-COMMERCE



Czego klient oczekuje od sklepu internetowego:

- Szybkiej dostawy
- Wyboru godziny dostawy
- Śledzenia przesyłki
- Prostej możliwości zwrotu

Czego sklep internetowy oczekuje od dystrybutora:

- Dostawy bezpośrednio do swojego klienta
- Dołączania faktur zakupu do klienta
- Możliwości dodania do przesyłki materiałów reklamowych, instrukcji itd.



Rozwiązania AB zaspokajające powyższe oczekiwania:

- **Dropshipping** – dostawa bezpośrednio do klienta końcowego
- **Dostawa w 24h** w wybranej przez klienta porze
- **Dołączanie faktury** dla klienta końcowego
- **Pełne śledzenie przesyłki**
- **Obsługa zwrotów**
- **Dołączanie materiałów** partnera do przesyłki



43

AB WIĘCEJ
NIŻ
DYSTRYBUTOR



Produkty:
RTV, AGD, IT,
ZABAWKI



BIG DATA:
Analiza danych
zwiększająca konwersję
sprzedaży



Content marketing:
Opisy, wysokiej jakości
zdjęcia, prezentacje 360°,
infografiki

360°

Wsparcia e-commerce



Logistyka:
Droppshipping, dostawa w
wyznaczonej porze w 24h,
dołączanie faktur, śledzenie
przesyłki



Technologia:
Platformy sklepów B2B/B2C,
bramka XML, integracja z
serwisami aukcyjnymi,
aplikacja mobilna

Pełne wsparcie AB dla e-commerce pozwala partnerom skupić się na pozyskiwaniu klientów.



LOGISTYKA

45 MAGNICE



NOWE CENTRUM DYSTRYBUCYJNE W MAGNICACH

Ze względu dynamiczny rozwój Grupy, budujemy nowoczesne centrum dystrybucyjne, zlokalizowane w logistycznie bardzo dogodnym miejscu – w **Magnicach** (działka 148 000 m²). Jest to strategiczna lokalizacja ze względu na bliskość drogi A4 i Autostradowej Obwodnicy Wrocławia.

Magnice – sierpień 2014



Magnice – lipiec 2015



- Harmonogram zakłada oddanie inwestycji do użytku **28 maja 2015**
- **Prace budowlane idą zgodnie z harmonogramem**

46

NOWY MAGAZYN

NOWE MOŻLIWOŚCI



NOWE CENTRUM LOGISTYCZNE PRZYSPIESZY PLANOWANY ROZWÓJ

WYSZCZEGÓLNIENIE	NOWE CENTRUM	ZMIANY DO STANU OBECNEGO
POWIERZCHNIA NOWEGO CENTRUM LOGISTYCZNEGO	27 000 M2	2,5-KROTNY WZROST
KUBATURA	324 000	5,5-KROTNY WZROST
ILOŚĆ WYSYŁEK/DZIEŃ	120 000/DZIEŃ- (wg obecnych parametrów wysyłek i wydajności)	PONAD 4-KROTNY WZROST
ILOŚĆ INDEKSÓW PRODUKTOWYCH	187 000 INDEKSÓW	4-KROTNY WZROST

NOWE ROZWIĄZANIA W ZAKRESIE WMS I AUTOMATYKI MAGAZYNOWEJ BĘDĄ JEDNYMI Z NAJBARDZIEJ ZAAWANSOWANYCH SYSTEMÓW TEGO TYPU W REGIONIE I DADZĄ GRUPIE SILNĄ PRZEWAGĘ RYNKOWĄ W OBSZARZE LOGISTYKI ORAZ E-COMMERCE

NAJNOWOCZEŚNIEJSZE ROZWIĄZANIA LOGISTYCZNE

- Ponad **5 000 m przenośników**
- **4 poziomowa** antresola pickingowa
- **2 poziomowa** antresola packingowa
- Automatyczne urządzenia do formowania i zamykania kartonów
- Ultra szybki sorter do **12 000 nośników** na godzinę
- Nowoczesny w pełni skalowalny system WMS z wielowariantowym optymalizatorem procesów (rozwijany od 12 lat)





KIERUNKI ROZWOJU

48 ROZWÓJ



KIERUNKI ROZWOJU GRUPY AB


- **E-commerce – strategiczny projekt** w biznesie
- Dalszy dynamiczny **wzrost aktywności na rynku RTV-AGD**, nowe umowy
- Dynamiczny rozwój w rynku **dystrybucji zabawek (Rekman)**
- Dalszy rozwój **marek własnych TB, Optimus, Triline**
- **Rozwój oferty (nowe umowy dystrybucyjne)**
- **Rozwój nowych sieci franczyzowych:**

OPTIMUS | ŚWIAT OPTIMALNYCH
ROZWIĄZAŃ

 **kakto.pl**
rtv | agd

 **DIGIMAX**

SPODZIEWANE DUŻE EFEKTY

- Nowe kategorie produktowe (obecna aktywność: IT, AGD, elektronika użytkowa dystrybucja zabawek)  poszukujemy **nowych kategorii produktów**, gdzie będziemy mogli **wykorzystać nasze przewagi konkurencyjne**

49

GRUPA AB



AB TO...

- **Największy dystrybutor IT** w regionie CEE
- **Największa sieć partnerów** handlowych w regionie – prawie 16 tys.
- **Największa franczyzowa sieć sprzedaży** w regionie (łącznie ponad 1300 POS)
- **Grupa AB w pierwszej 10-tce największych** dystrybutorów w Europie
- **Najniższe koszty SG&A** w porównaniu do konkurencji (nawet 2x niższe)
- **Najszersze portfolio produktów** – w porównaniu do konkurencji w regionie
- **Dominująca pozycja** we wszystkich obsługiwanych kanałach sprzedaży
- **Najnowocześniejsza platforma transakcyjna** e-commerce w regionie
- Nowa inwestycja – **najnowocześniejsze rozwiązania logistyczne** w regionie



50

GRUPA AB



BEZPIECZEŃSTWO WPISANE W STRATEGIĘ ROZWOJU

- **Stać marża** - wycena magazynu to problem producenta
- **Bardzo niskie koszty** – najniższe w branży SG&A, elastyczność w dostosowywaniu organizacji do gorszych warunków
- **Zdywersyfikowana baza dostawców i odbiorców** – największa w regionie sieć sprzedaży (prawie 16 tys. klientów) i największa liczba dostawców (700), silna dywersyfikacja kanałowa
- **Najniższa szkodowość w branży** - ubezpieczenie wszystkich należności handlowych
- **Najnowocześniejsza platforma transakcyjna e-commerce** – najdynamiczniej rozwijający się kanał dystrybucji
- **Wyniki finansowe** – bardzo dobre i stale poprawiające się
- **Bezpieczny (modelowy) poziom ogólnego zadłużenia** (niecała 1/3 aktywów finansowana kapitałem własnym, prawie 2/3 aktywów finansowane długiem)
- **Pełne zabezpieczenie przed ryzykiem walutowym** – sprawdzona strategia zarządzania ryzykiem walutowym w ciągu ostatnich 6 lat





DYWIDENDA

DYWIDENDA

- Zgodnie z przedstawioną w maju br. propozycją, Zarząd Spółki zamierza rekomendować Walnemu Zgromadzeniu podzielenie się z akcjonariuszami zyskiem wypracowanym przez Spółkę w roku finansowym 2013/2014.
- Obecnie prowadzone są konsultacje z akcjonariuszami i obligatariuszami.
- Intencją Zarządu jest wykonanie tego zamierzenia w formie skupu akcji własnych na podstawie wezwania skierowanego do akcjonariuszy.
- Konsultacje w tej sprawie powinny zostać zakończone w najbliższym czasie.
- Końcowa propozycja zostanie przedstawiona w formie projektów uchwał na Zwyczajne Walne Zgromadzenie.



spółka
notowana na
GPW

 GLOBAL
TECHNOLOGY
DISTRIBUTION
COUNCIL


Polski Czempion
PROGRAM WSPIERANIA POLSKIEGO BIZNESU

NAGRODY I CERTYFIKATY



GRUPA AB - DYSTRYBUTOREM PIERWSZEGO WYBORU DLA VENDORÓW I RESELLERÓW



Wybrane nagrody dla AB S.A. – branżowe i finansowe:

- EMEA Distributor Initiative of the Year za relaunch marki Optimus, 2014
- Dystrybutor Roku 2013 wg czytelników CRN Polska, 2014
- HP PARTNER EXCELLENCE AWARD w kategorii Dystrybutor HP 2013
- Nagroda za największą sprzedaż UPS-ów 1-fazowych Schneider Electric ITB, 2013
- Certyfikat Wiarygodności Biznesowej przyznany przez Bisnode Dun&Bradstreet Polska, 2014
- Tytuł „Perła Polskiej Gospodarki” w kategorii Perły Wielkie wg rankingu Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN i Oficyny Wydawniczej „Rynek Polski”



Wybrane nagrody dla ATC – branżowe:

- Tytuł Broadeline’owego Dystrybutora Roku 2013 w Czechach wg ChannelWorld
- Tytuł Dystrybutora Roku wg Reseller Magazine (Czechy i Słowacja)



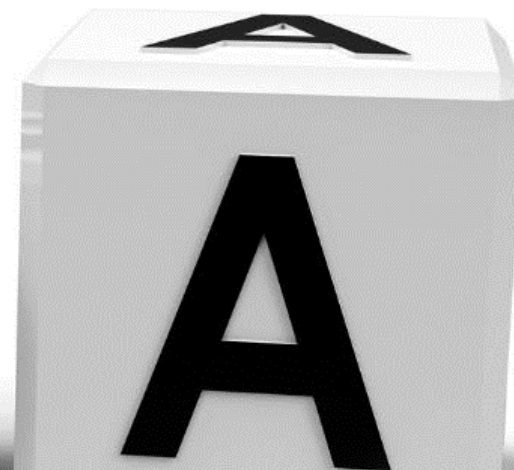
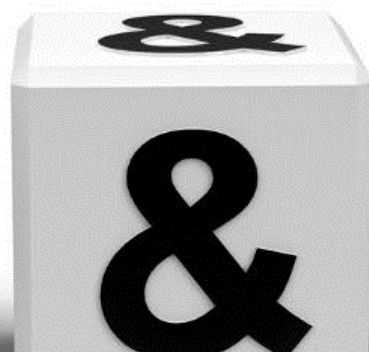
HR
najwyższej jakości

Wybrane nagrody dla AB S.A. – HR:

- Tytuł „Solidny Pracodawca Roku 2014”
- Certyfikat „HR Najwyższej Jakości” – utrzymanie tytułu w 2014 r.



- Prezes AB S.A. Andrzej Przybyło - "Postacią Rynku IT" wg czytelników CRN Polska



PYTANIA & ODPOWIEDZI



DZIĘKUJEMY

GRZEGORZ OCHĘDZAN

Dyrektor Finansowy, Członek Zarządu