



INSPIRUJE NAS TECHNOLOGIA

Prezentacja giełdowa

Q2 2019 | FY2018/19

Warszawa, wrzesień 2019



WYNIKI FINANSOWE GRUPY AB



WYNIKI SKONSOLIDOWANE GRUPY AB

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

Wyszczególnienie	Q2 2019	Q2 2018	ZMIANA	FY 2018/19	FY 2017/18	ZMIANA
	[tys. PLN]	[tys. PLN]	%	[tys. PLN]	[tys. PLN]	%
Przychody ze sprzedaży	2 069 919	1 783 980	16,0%	8 793 327	8 236 563	6,8%
Zysk brutto na sprzedaży	90 443	88 927	1,7%	344 359	343 345	0,3%
Rentowność brutto na sprzedaży	4,4%	4,93%		3,9%	4,2%	
Zysk na sprzedaży	16 043	22 503	-28,7%	90 243	102 243	-11,1%
Rentowność na sprzedaży	0,78%	1,26%		1,0%	1,2%	
Pozostałe przychody/koszty operacyjne (saldo)	2 250	61	3588,5%	-5 003	-4 213	18,8%
Zysk na działalności operacyjnej	18 293	22 564	-18,9%	85 240	98 030	-13,0%
EBITDA	21 544	25 854	-16,7%	98 302	111 471	-11,8%
Marża EBITDA	1,0%	1,4%		1,1%	1,4%	
Przychody/koszty finansowe (saldo)	-3 520	-6 943	-49,3%	-13 548	-21 528	-37,1%
Zysk netto	12 198	12 127	0,6%	57 775	60 952	-5,2%
Rentowność netto	0,6%	0,7%		0,7%	0,7%	

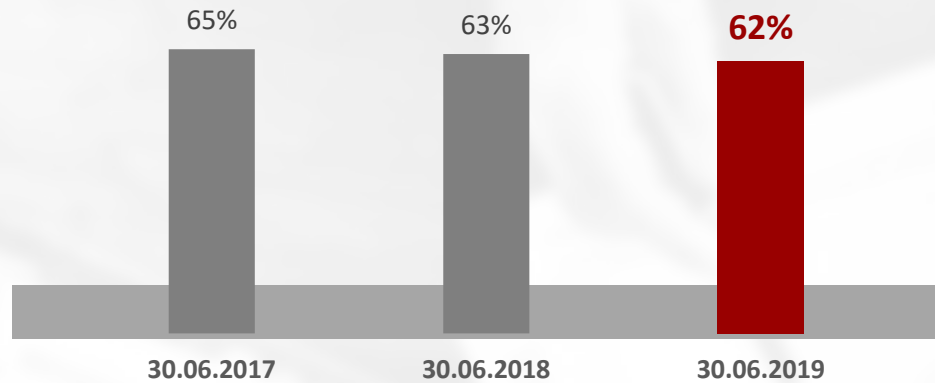
WYNIKI SKONSOLIDOWANE GRUPY AB

POZYCJE BILANSOWE

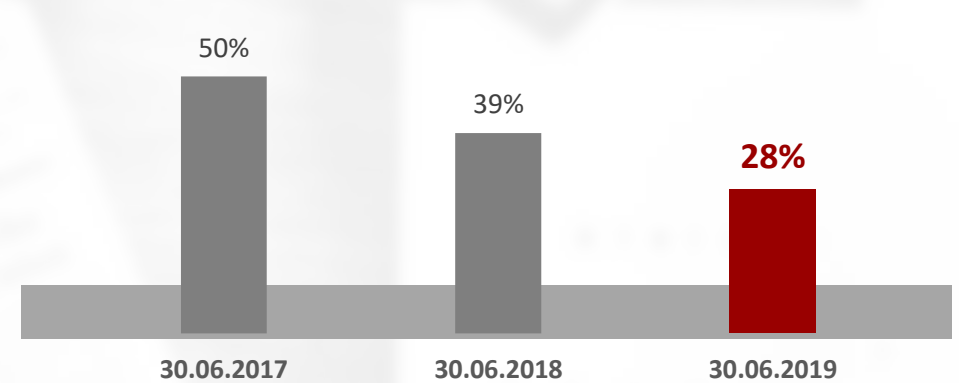
Wyszczególnienie	Q2 2019	Q2 2018	Zmiana
Zapasy	928 510	866 996	7,1%
Należności ogółem	789 884	706 694	11,8%
w tym należności handlowe	774 720	689 870	12,3%
Gotówka	91 000	115 617	-21,3%
Rozliczenia międzyokresowe	4 056	3 631	11,7%
Aktywa łącznie	2 073 912	1 962 359	5,7%
Kapitał własny	790 204	718 820	9,9%
Rezerwy na zobowiązania	6 701	7 922	-15,4%
Kredyty bankowe i obligacje	315 572	394 527	-20,0%
Zobowiązania handlowe	827 455	706 653	17,1%
Zobowiązania pozostałe	127 019	127 427	-0,3%
Rozliczenia międzyokresowe	6 961	7 010	-0,7%
Pasywa łącznie	2 073 912	1 962 359	5,7%
Zadłużenie netto	224 572	278 910	-19,5%
Kapitał pracujący netto	875 775	850 213	3,0%

BEZPIECZNE I ZDYWERSYFIKOWANE ZADŁUŻENIE

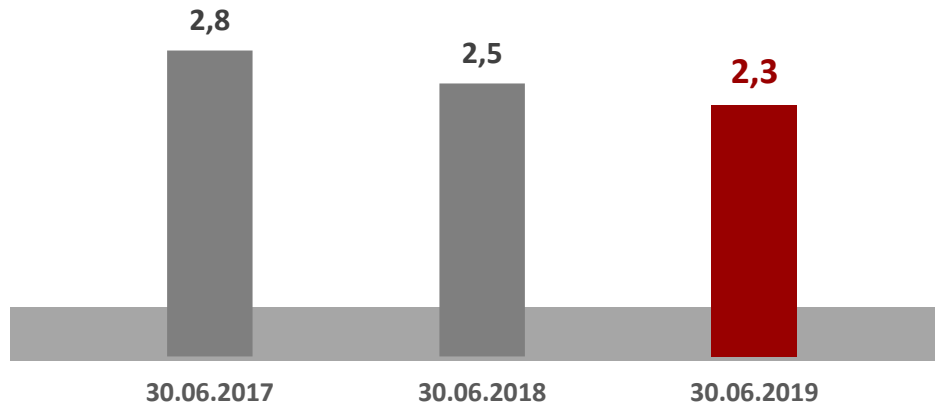
Wskaźnik zadłużenia ogółem



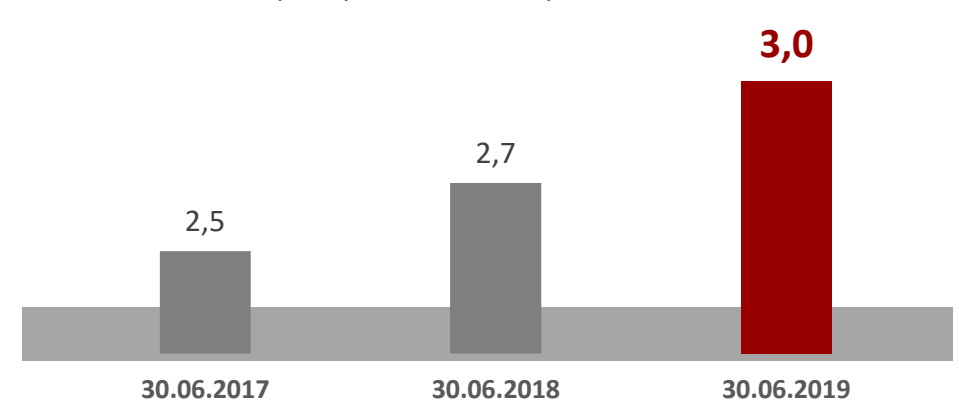
Zadłużenie fin. netto/kapitały własne



Zadłużenie fin. netto/EBITDA



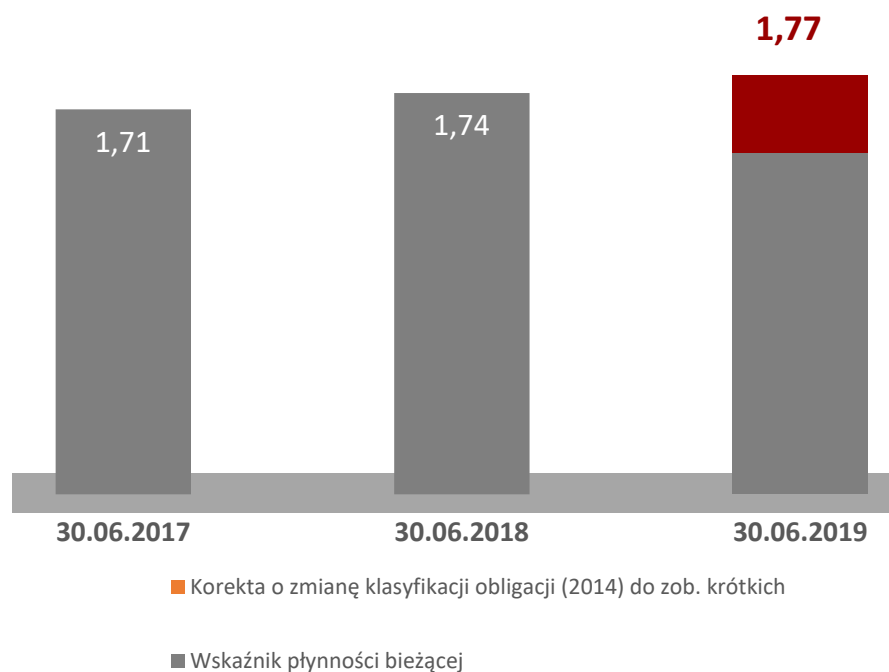
Kapitały własne / aktywa trwałe



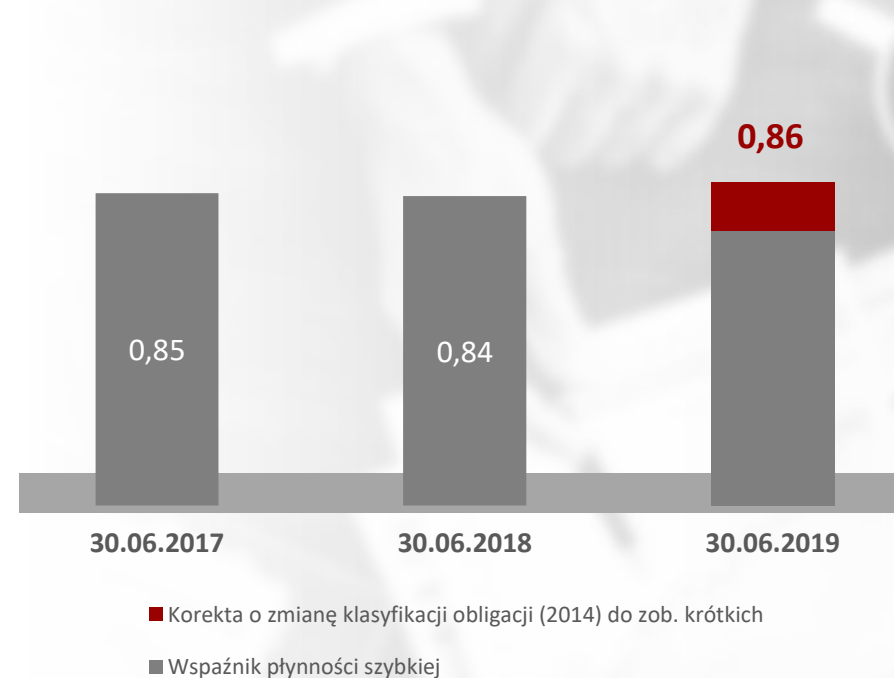
STABILNA PŁYNNOŚĆ FINANSOWA

WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI

Wskaźnik płynności bieżącej

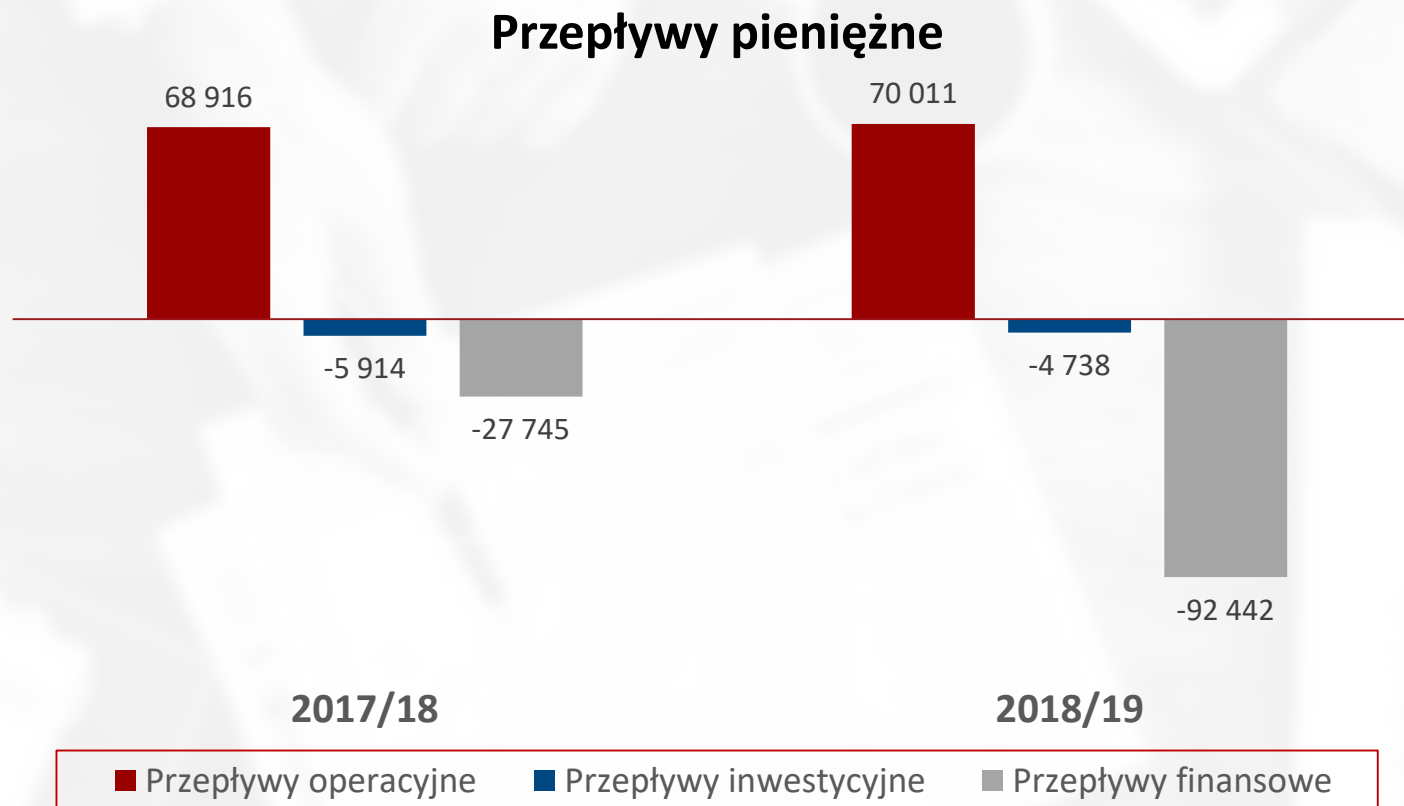


Wskaźnik płynności szybkiej



PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE

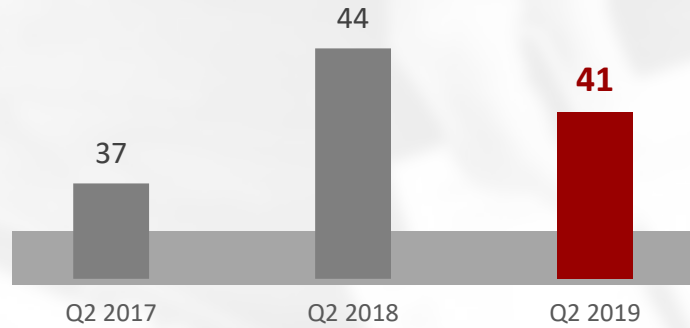
SILNY CASH FLOW OPERACYJNY



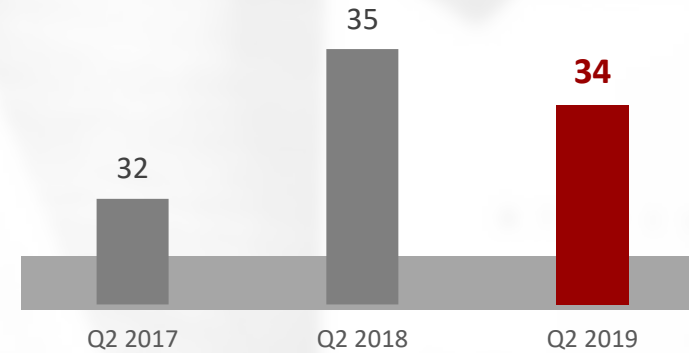
CYKL KONWERSJI GOTÓWKI

OPTYMALIZOWANY CYKL KONWERSJI GOTÓWKI

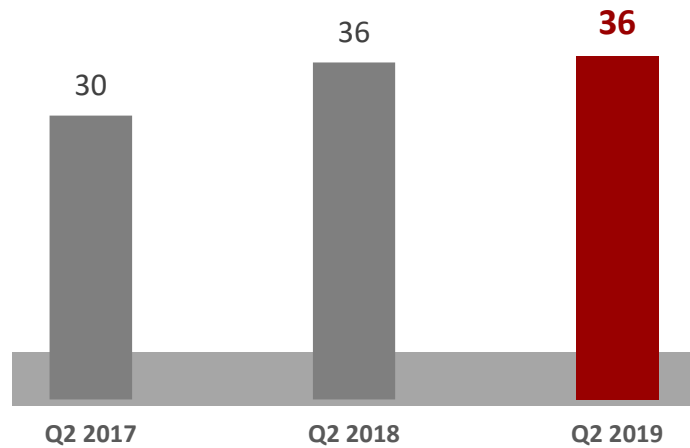
Rotacja zapasów



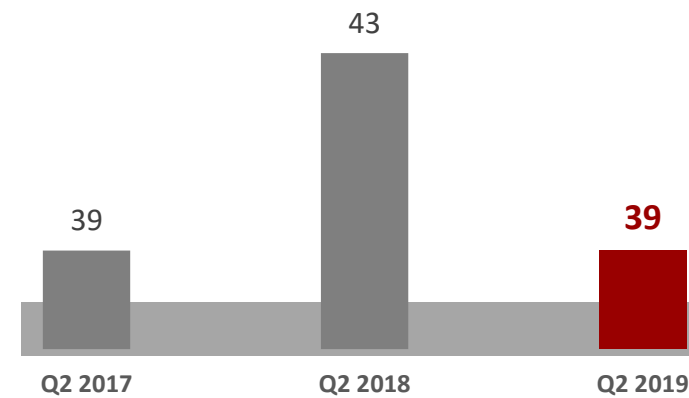
Rotacja należności



Rotacja zobowiązań

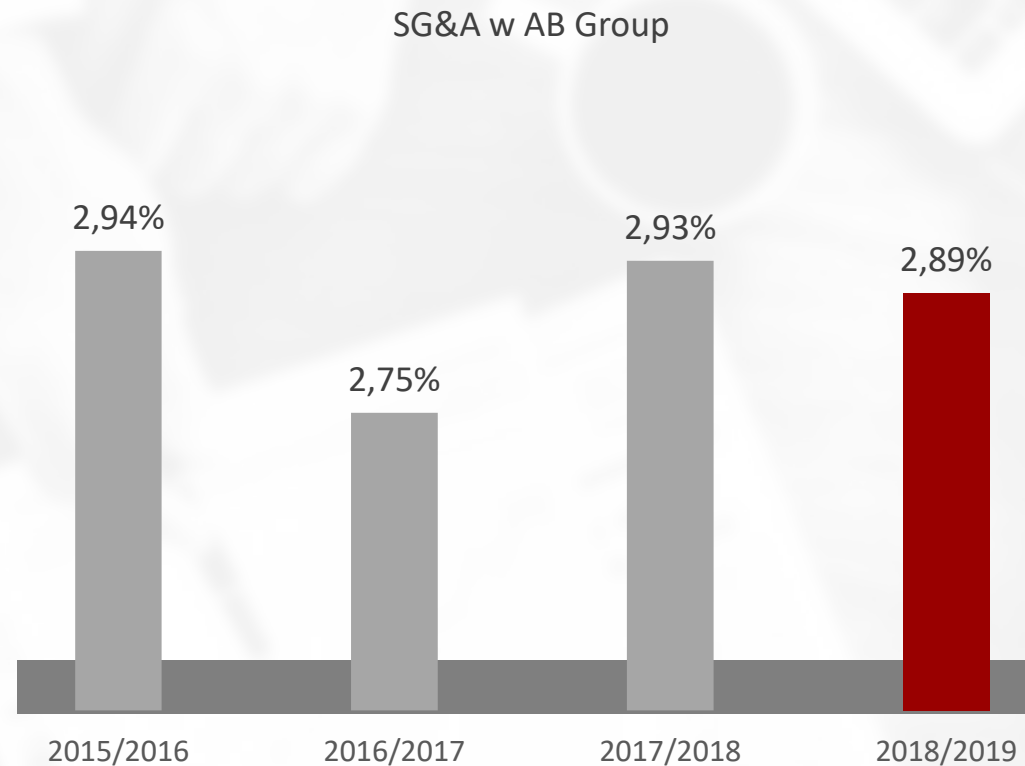


Cykl konwersji gotówki



WSKAŹNIK KOSZTÓW SG&A

GRUPA AB LIDEREM EFEKTYWNOŚCI



Najniższy w branży wskaźnik kosztów SG&A rękomią stabilnego rozwoju

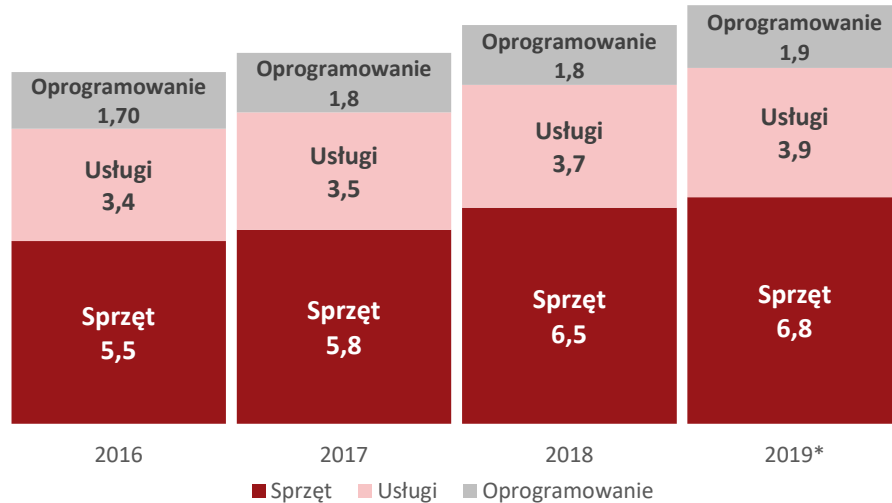


OTOCZENIE RYNKOWE



POLSKI RYNEK DYSTRYBUCJI

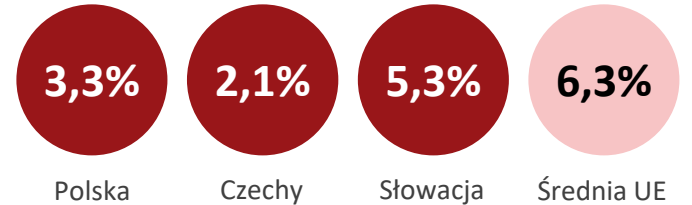
Wydatki na IT w Polsce (Mld USD)*



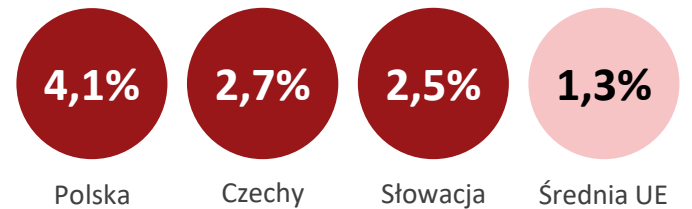
Rosnące wydatki na IT

„Największe firmy – po okresie stagnacji i obcinania marż – odczuwają **pozytywny wpływ** wzrostu ilości zamówień publicznych w administracji publicznej. **Korzystne trendy w gospodarce** pozwalają też przypuszczać, że w 2019 roku dynamika rozwoju rynku zamówień publicznych w branży IT nadal będzie zachowywała trend wzrostowy. **Prognozy zakładają co najmniej 5 proc. wzrost.** „- IDC

Stopa bezrobocia**



Dynamika PKB***



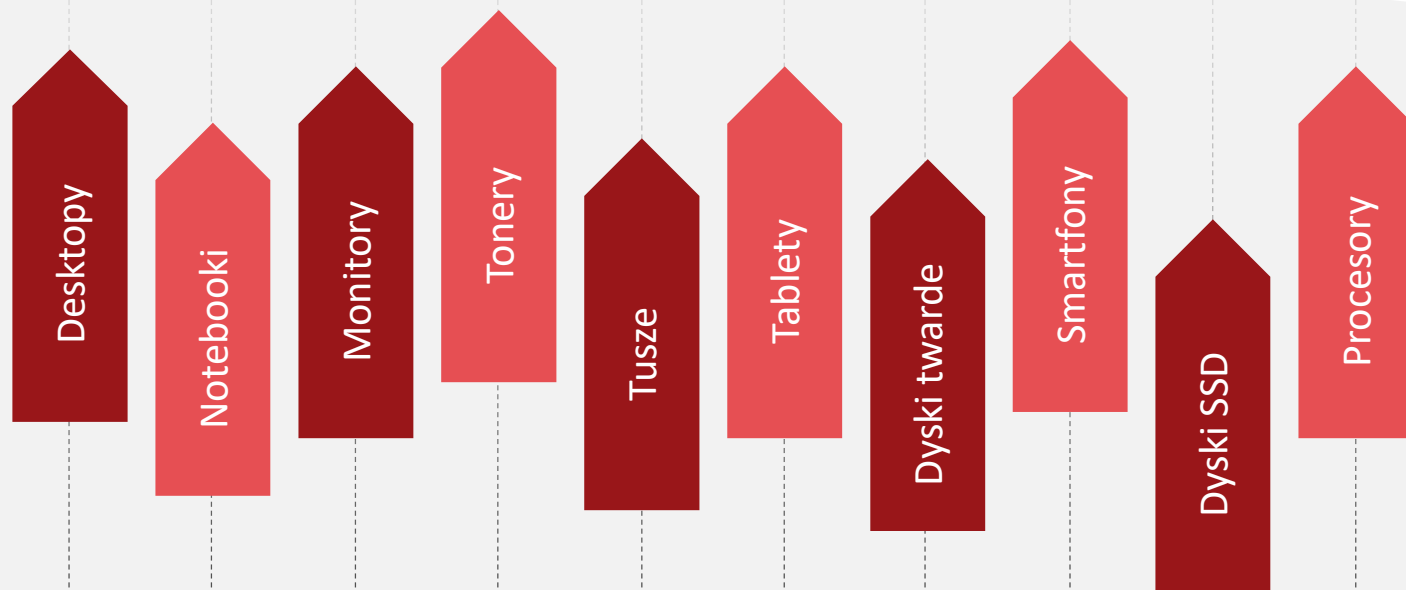
Korzystne czynniki makroekonomiczne

„W 2019 r. dynamika powinna wynieść **4,8 proc.**, co oznacza uzyskanie wartości 34,2 mld zł. Generalnie średnia stopa wzrostu polskiego rynku IT w latach 2018–2023 ma wynieść 3 proc. rocznie. Oznacza to, że użytkownicy technologii **zwiększą w tym okresie swoje wydatki** na rozwiązania informatyczne o 8 mld zł.” -PMR

Pozytywne prognozy dla rynku

ROSNĄCA POZYCJA GRUPY AB

WZROST UDZIAŁÓW RYNKOWYCH
W 7 z 10 NAJWIĘKSZYCH KATEGORII PRODUKTOWYCH*



Niezmiennie lider
regionu PL/CZ/SK



Mocna pozycja
negocjacyjna
z dostawcami



Wiarygodność
wśród Partnerów



Najlepsza oferta
produktowa

Grupa AB – stabilność i rozwój



UMOWY Z DOSTAWCAMI i PROJEKTY BIZNESOWE



NOWE KONTRAKTY DYSTRYBUCYJNE W FY2018/2019



IT & Telco



PL



CZ



PL



CZ



PL



PL



PL

CZ



PL



PL



PL



PL

CZ



CZ



CZ



RTV-AGD



PL



PL



PL



PL



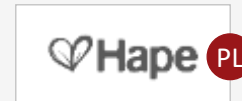
PL



PL



Zabawki



PL



PL



PL



Smart home & CCTV



PL



PL



PL












PL

CZ

26 nowych kontraktów dystrybucyjnych – ciągły rozwój i odpowiedź na potrzeby rynku

Model biznesowy Grupy AB

Długofalowe rozwijanie projektów

 Presales Dedykowany zespół do sprzedaży projektowej. Wdrożenia projektów enterprise w kanale VAD.	 E-commerce Najszerza oferta rozwiązań e-commerce.	 RTV-AGD Kompleksowa oferta, wszystkich największych producentów. Grupa AB jednym z wiodących dystrybutorów RTV-AGD.	 Zabawki Rekman czołowy dystrybutor zabawek w Polsce Umowy ze światowymi dostawcami.	 Digital Signage Ścisła współpraca z dostawcami i integratorami. Rozwijający się rynek.	 Cloud Platforma cloudowa, stworzona przez własny dział IT AB. Ponad 50% udziału w rynku dystrybucji.	 Gaming Własna fabryka PC. Dedykowana formuła shop-in-shop X-play.	 Smart home Nowa perspektywiczna branża. Umowy z czołowymi dostawcami.	 TELCO Rozwój własnej sieci franczyzowej Digimax Poszerzenie oferty produktowej o nowe światowe marki
---	--	---	--	--	--	---	---	--

Dywersyfikacja i innowacyjność podstawami strategii Grupy AB



KANAŁY SPRZEDAŻY



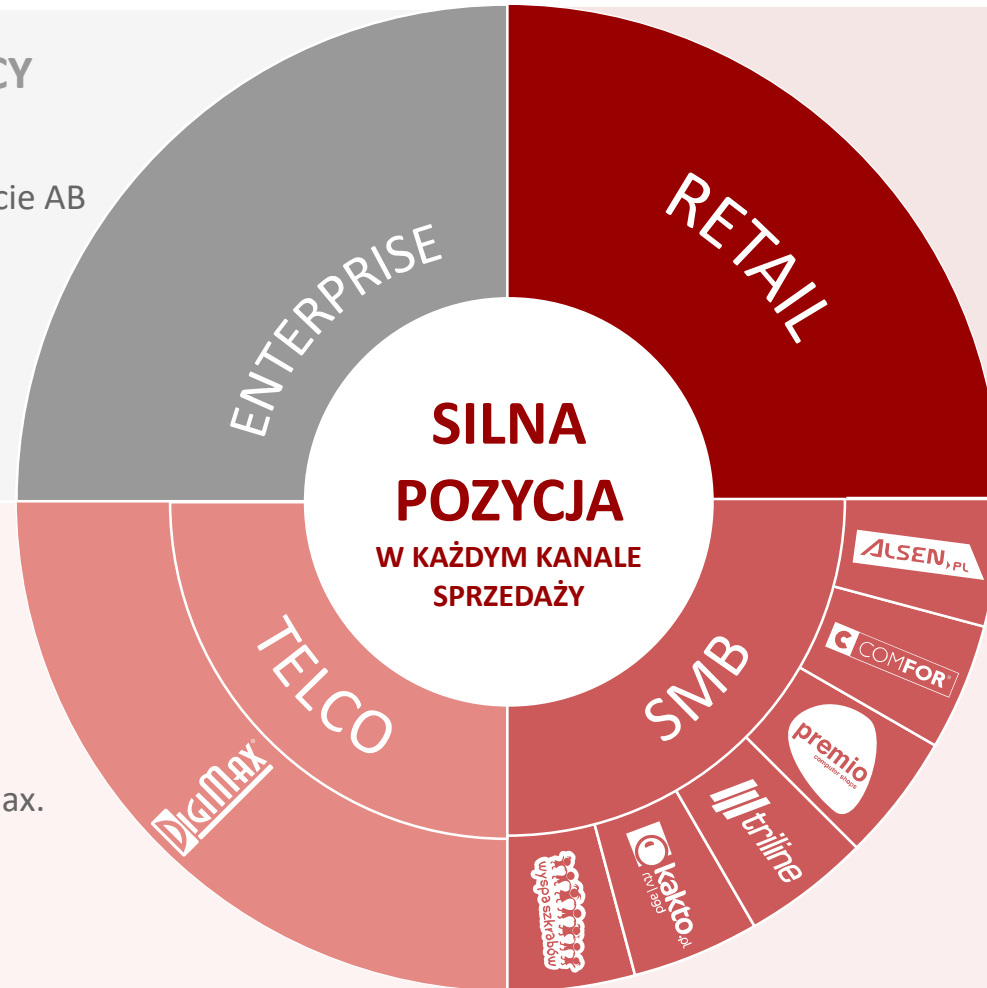
AB PIERWSZORZĘDNY WYBÓR DLA PARTNERÓW DYSTRYBUCYJNYCH

PRZEDSIĘBIORCY I SPRZEDAWCY O WARTOŚCI DODANEJ

- Dedykowany zespół PreSales, wsparcie AB przy projektach partnerów.
- Dedykowany team handlowy B2B do współpracy z partnerami instytucjonalnymi.

OPERATORZY KOMÓRKOWI I SPECJALIŚCI TELCO

- Współpraca ze wszystkimi operatorami komórkowymi.
- Dedykowana sieć franczyzowa Digimax.



MIĘDZYNARODOWE I LOKALNE SIECI DETALICZNE

- Współpraca ze wszystkimi sieciami handlowymi na rynku.
- Relacje długoterminowe.

MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA

- Główny kanał sprzedaży.
- Sieci franczyzowe we wszystkich sektorach przemysłu.
- 6 sieci franczyzowych, 4 sektory.
- Lojalna i stabilna baza klientów.

ROLA DYSTRYBUTORA

WYNIKI ANKIETY CRN POLSKA

OCZEKIWANIA RYNKU

Jakość obsługi

Wsparcie dla resellerów

Narzędzia sprzedaży

„W kooperacji z dystrybutorem cenię sobie **relacje interpersonalne**. Towar można kupić w różnych miejscach, cena jest mniej więcej taka sama.”



„**Dobry handlowiec czy PM**, który pomoże znaleźć odpowiednie rozwiązanie dla klienta czy pomoże w poradeniu sobie z jakimś problemem, jest dla mnie cenniejszy niż trochę niższa cena w systemie innego dystrybutora.”

ODPOWIEDŹ GRUPY AB

- **Andrzej Przybyło** – postać rynku IT
- **Patrycja Gawarecka** – dyrektor sprzedaży u dystrybutora
- **Katarzyna Żmijewska** – handlowiec roku

- Dostępne linie kredytowe
- Dział Presales
- Elastyczność
- Are Sales Managerowie
- Programy lojalnościowe
- Konkursy sprzedażowe

- Najlepsze narzędzia e-commerce w branży.
- Jesteśmy dostawcą contentu.
- Dostępność i szerokość asortymentu.

„**Elastyczność i szybkość działania** – to kluczowe cechy idealnego dystrybutora.”

Grupa wychodzi naprzeciw wyzwaniom rynkowym

NAJWIĘKSZA SIĘĆ FRANCZYZOWA W REGIONIE CEE

1 883 PUNKTY SPRZEDAŻY

118












Nowych
POS r/r

+7%

Wzrost ilości
POS FY r/r

+19%

Wzrost obrotów sieci FY r/r

PL	 ALSEN, s.p.a.	403	SK	 COMFOR	83
	 kakto.pl	277		 triline	51
	 wycpa-szkrabow	153		 play	48
CZ	 DIGIMAX	189	 COMFOR	201	
	 premio	132	 play	167	
	 triline	179			

Strategia Tripe-Win – korzyści dla:

DOSTAWCA

- Efektywność
- Promocje
- Bezpośredni dostęp
- Sprzedaż
- Wiedza o rynku
- Nowe produkty

GRUPA AB

- Lojalność partnerów
- Stabilizacja

PARTNER

- Efektywność
- Większa marża
- Modele na wyłączność
- Wsparcie marketingowe
- Ochrona cenowa
- Bezpłatny zewnętrzny magazyn
- Rotacja towarów
- Promocje
- Szkolenia
- Demo

Unikalna forma sprzedaży niedostępna u innych dystrybutorów

Bezpieczny i lojalny kanał sprzedaży detalicznej



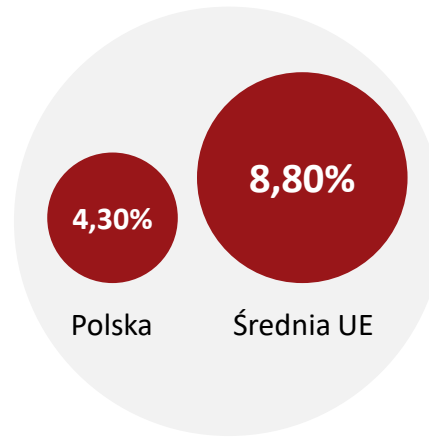
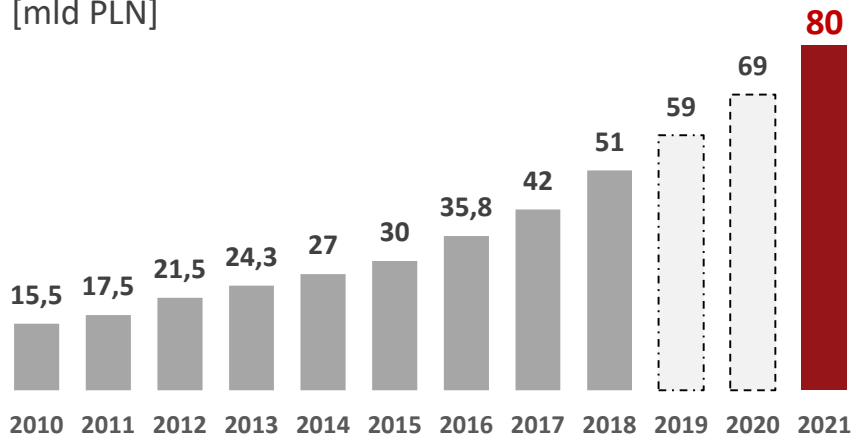
E-COMMERCE



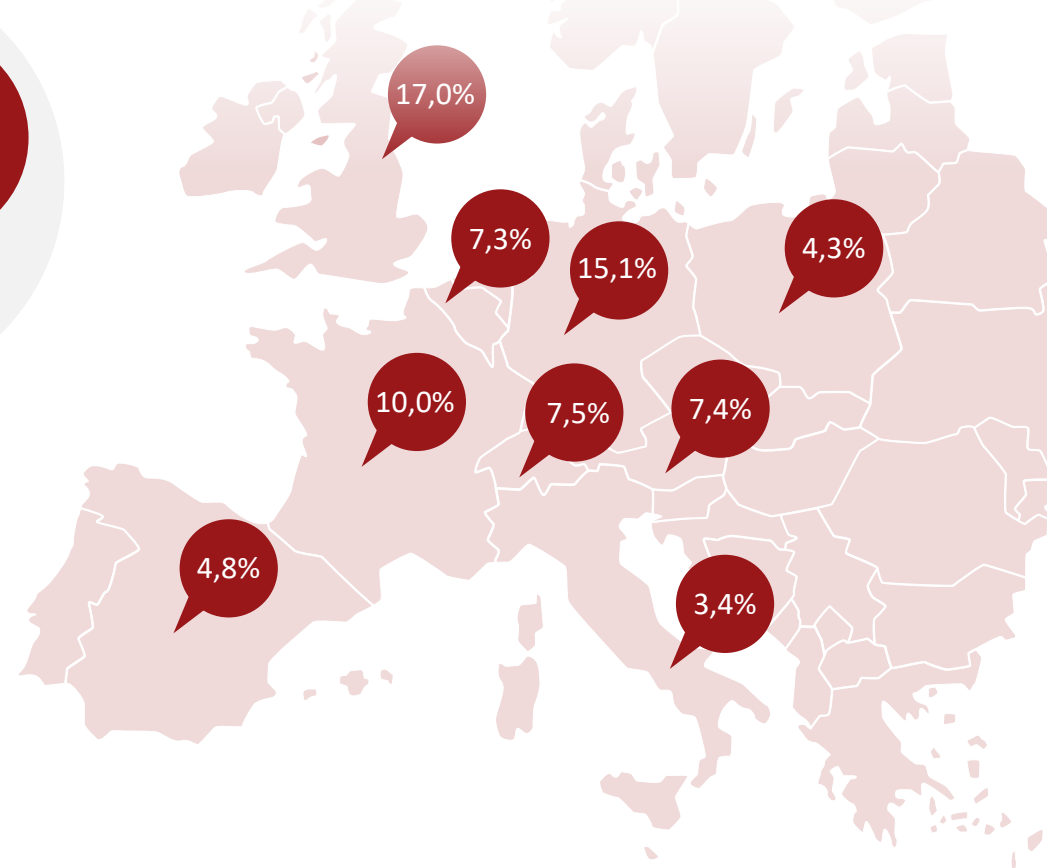
ROZWÓJ E-COMMERCE

POLSKA NA TLE EUROPY

Wartość polskiego rynku e-commerce**
[mld PLN]



Udział sprzedaży internetowej w handlu detalicznym w poszczególnych krajach*



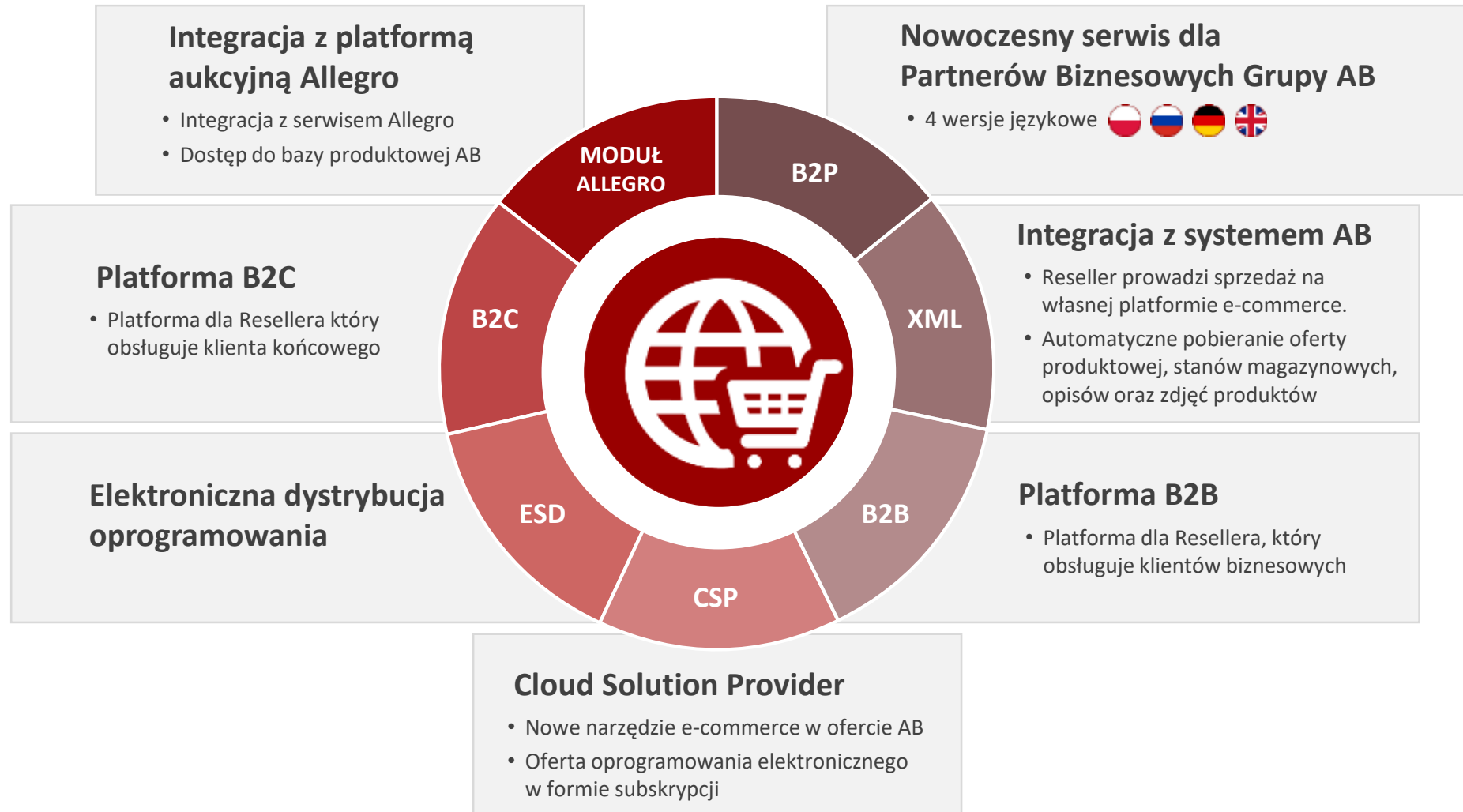
Wartość europejskiego kanału handlu internetowego wynosi już ponad 602 mld EUR. Trzy rynki (brytyjski, francuski i niemiecki) generują prawie 60% obrotu, natomiast udział Polski wynosi raptem 2%. Świadczy to o **dużym potencjale do rozwoju** i potwierdza niejako pozytywne prognozy w zakresie dwucyfrowej dynamiki wzrostu.

Według specjalistów zajmujących się rynkiem e-commerce ten trend wzrostowy raczej się nie zmieni, a w ciągu najbliższych kilku lat wartość polskiego rynku e-commerce może osiągnąć nawet **80 mld PLN**.

Długoterminowa perspektywa rozwoju

DYSTRYBUCJA OPARTA NA NAJNOWSZYCH TECHNOLOGIACH

KOMPLEKSOWA OFERTA NARZĘDZI E-COMMERCE



ROZWÓJ E-COMMERCE



MOBILNOŚĆ

RYNEK

- Zwiększający się ruch w Internecie z urządzeń mobilnych jak smartphone czy tablet.
- Rosnące zakupy z tych urządzeń.

DZIAŁANIA AB

- Platforma zakupowa ABonline w wersji mobilnej.
- Wprowadzenie PayU – Szybkie płatności online.



E-LOGISTYKA

RYNEK

- Dostosowanie logistyki do wymagań sklepów internetowych.
- Czas dostawy jako jeden z kluczowych wymogów.

DZIAŁANIA AB

- Dropshipping, wiele form dostawy – dostawa w 24h.
- Usługi niestandardowe.
- Współpraca z dużymi e-tailerami.



CLOUD

RYNEK

- Zmiana formy sprzedaży na subskrypcje chmurowe
- Coraz więcej producentów wprowadza model subskrypcyjny do swojej oferty

DZIAŁANIA AB

- Platforma sprzedażowa CSP.
- Kontrakty z dostawcami na sprzedaż produktów w formie abonamentu.

AB najlepiej przygotowany dystrybutor do obsługi potrzeb rynkowych



NUMER
JEDEN



NAGRODY I WYRÓŻNIENIA FY 2018/2019

DELL EMC

Infrastructure Solution
Distributor of the Year



Hewlett Packard
Enterprise

Dystrybutor
Roku 2018



Schneider
Electric

The biggest IT distributor
of System in the Secure Power
division in 2018



Lenovo

Dystrybutor
roku 2018 w kategorii
produkty biznesowe



CRN

Dystrybutor
Roku 2018



ITReseller

Dystrybutor
Roku 2018



AB doceniana przez rynek i kluczowych dostawców

AT COMPUTERS HOLDING

ATC WYRÓŻNIONA PRZEZ DOSTAWCÓW W FY 18/19

akasa

Premier
Distributor 2018



Distributor
of the Year 2018 CZ

AMD

Executive Elite
Partner 2018 CE



Canon

Best Office
HW Distri 2018



Top Growth
Award of 2019

PODSUMOWANIE FY18/19

SUKCES GRUPY AB

Mocne fundamenty finansowe, stabilne wzrosty

- Kolejny rok **solidnych wyników finansowych** w otoczeniu wciąż niesprzyjających uwarunkowań rynkowych w Polsce
- **5 –letnie obligacje korporacyjne - wykup i nowe finansowanie w BGK**
- **Dodatni cash flow**

Dywersyfikacja biznesu, długoterminowa strategia

- **Konsekwentny rozwój projektów** wraz z przełożeniem na pozytywne efekty Digital Signage, Smart Home, Cloud, RTV-AGD
- **Wykorzystanie mocnego trendu wzrostowego e-commerce** - najnowocześniejsze kompleksowe rozwiązania dla partnerów, nowe możliwości logistyczne dzięki Centrum Dystrybucyjnemu w Magnicach
- **Ekspansja rynkowa** – szerokie portfolio sektorów produktowych

Największa baza partnerów biznesowych w Regionie CEE

- **Największa sieć partnerów** handlowych w regionie
- **Rozbudowa sieci franczyzowych** – łącznie 1883 punktów, **wzrost obrotów +19% FYr/r**
- **Budowanie wartości dodanej w dystrybucji**
(usługi dodatkowe; marki własne; program franczyzowy; enterprise: wsparcie techniczne, szkolenia)

Dominująca pozycja w Regionie CEE, TOP 9 w Europie

GRUPA AB

CO NAS WYRÓŻNIA?

PRESALES RTV-AGD
VAD STABILNOŚĆ DIGITAL SIGNAGE
GAMING BEZPIECZEŃSTWO
CLOUD **GRUPA AB** LIDER
CENTRUM
KOMPETENCYJNE TELCO ZABAWKI
OBLIGACJE SMART BROADLINE
FRANCYZA HOME DYWERSYFIKACJA
AUTOMATYZACJA

POZYCJA

- Lider regionu CEE
- Rosnące udziały rynkowe

STABILNOŚĆ

- Odporność na zmiany w otoczeniu biznesowym
- Stabilne wyniki finansowe

FINANSE

- Zdywersyfikowane źródła finansowania
- Zaufanie instytucji finansowych
- Wysokie i stabilne limity kredytowe

DYWERSYFIKACJA

- Obecność w 3 krajach
- Wielobranżowość
- Szeroki kanał sprzedaży

INNOWACYJNOŚĆ

- Najszersza oferta rozwiązań e-commerce
- Platforma Cloud
- Nowoczesne centrum logistyczne

EFEKTYWNOŚĆ

- Najniższy wskaźnik SG&A w branży
- Sukces projektów biznesowych

Dominujący dystrybutor na rynku CEE



▶ **DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ**

