

SILNI 20-LETNIM DOŚWIADCZENIEM

W imieniu spółki AB zapraszam do zapoznania się z kolejnym wydaniem "Newslettera AB", podsumowującym IV kwartał oraz cały rok finansowy 2010/2011.

Podstawą działalności dystrybutora IT jest stała obserwacja dynamicznego rynku nowych technologii. Permanentna analiza danych oraz szeroka oferta handlowa pozwalają szybko zareagować na wszelkie zmiany popytowe oraz są gwarancją bezpieczeństwa biznesowego. AB S.A. zakończyło kolejny z rzędu kwartał, w którym odnotowano wzrosty najważniejszych wskaźników finansowych, między innymi **11 proc.** wzrost zysku netto i **22 proc.** wzrost przychodów.

Sprzedaż tradycyjnego sprzętu IT oraz ścisła współpraca z partnerami z sektora MSP to solidny fundament, który w parze z konsekwentną polityką handlową, nastawioną na długoterminowy rozwój firmy skutkuje kolejnymi sukcesami w branży. Współpracujemy już z ponad 13 500 resellerami. Ponadto liczba obsługiwanych przez nas partnerów w samej tylko Polsce zwiększyła się o 15 proc. W zakończonym roku finansowym wygenerowaliśmy o 22 proc. więcej faktur sprzedażowych, zwiększając ich wartość średnio o 10 proc. Było to możliwe między innymi dzięki automatyzacji transakcji handlowych i działaniom wspierającym partnerów. Centrum Kompetencyjne, spotkania branżowe i udostępnianie narzędzi internetowych wspierających biznes

– nie tylko wzmacniają nasze relacje z resellerami, ale również zachęcają ich do aktywnego rozwoju. Aktywności tego typu przynoszą Grupie AB znaczące korzyści – zarówno te wymierne (wzrost sprzedaży), jak i te, które trudno wyrazić za pomocą konkretnych wskaźników (np. zacieśnienie relacji).

Mimo iż, rdzeniem biznesu jest tradycyjna grupa produktów – tj. komputery, komponenty i akcesoria, spółka stale poszerza swoje portfolio. Urozmaicamy naszą ofertę wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów. Ta dywersyfikacja produktowa jest świadomą inwestycją w przyszłość. W czwartym kwartale podpisaliśmy 15 nowych umów dystrybucyjnych (w roku 2010/2011 – 79). Ponadto negocjujemy kolejnych 20. Małe AGD, sprzedaż usług w chmurze oraz usług operatorów telekomunikacyjnych (ORANGE) nie stanowią o naszym biznesie, jednakże uzupełniają i uatrakcyjniają ofertę Grupy AB. Produkty te nie stanowią dziś jeszcze istotnego udziału w ogólnej sprzedaży, ale zapewniają nowe kanały zbytu i są gwarantem jeszcze wyższego bezpieczeństwa biznesowego w dłuższej perspektywie czasowej.

Jesteśmy silni dwudziestoletnim doświadczeniem, jasno określoną misją firmy oraz konsekwentną



Andrzej Przybyto,
Prezes Zarządu AB S.A.

strategią handlową. Notując kolejne rekordowe kwartały stawiamy na przemyślany rozwój firmy, wyraźnie określając długoterminowe cele. Biorąc pod uwagę nasze silne fundamenty, wierzymy, że będziemy się dalej rozwijać, niezależnie od ogólnej koniunktury na rynku. Będąc liderem branży w regionie, skupiamy się aktualnie na podnoszeniu efektywności biznesowej oraz uatrakcyjnianiu oferty przy jednoczesnej edukacji rynku, np. poprzez rozwijające się Centrum Kompetencyjne, które pod koniec roku otworzy trzecie laboratorium szkoleniowe. Te działania umacniają naszą pozycję na rynku. ■

Najświeższe informacje dla Inwestorów

Najświeższe informacje ze spółki, powiadomienia o publikowanych raportach bieżących oraz okresowych – bezpośrednio na skrzynkę e-mailową.

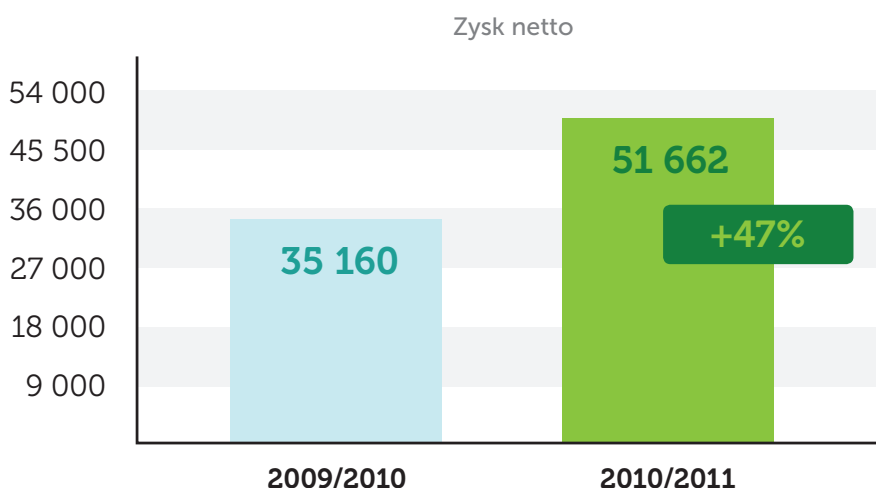
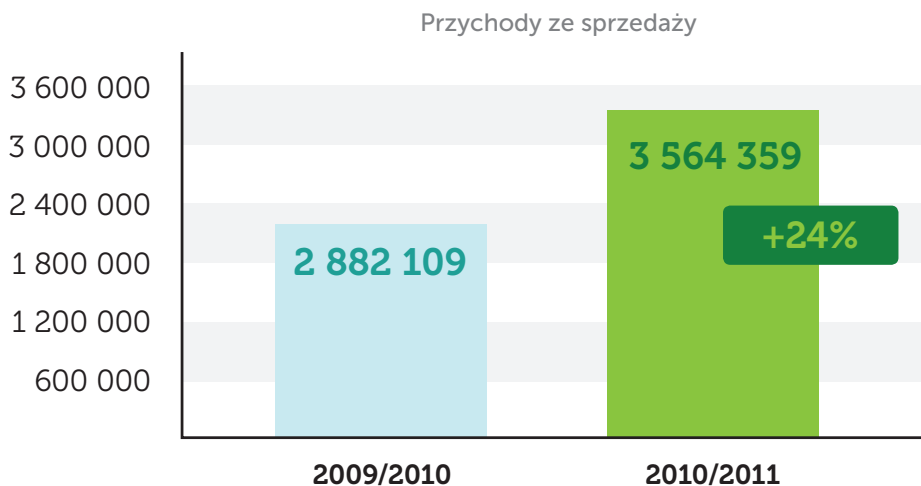
Wystarczy zarejestrować się na stronie internetowej www.ab.pl w sekcji „relacje inwestorskie”.

REKORDOWE WYNIKI GRUPY AB

W okresie czterech kwartałów roku finansowego 2010/2011 Grupa AB odnotowała dynamiczny wzrost przychodów, marż i zysku netto.

Konsekwentne realizowanie strategii oraz wykorzystywanie efektu synergii w grupie kapitałowej owocuje dynamicznym wzrostem sprzedaży. Po czterech kwartałach roku obrotowego 2010/2011 Grupa zanotowała wzrost zysku netto o 47 proc. w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku. Dynamiczny wzrost wyniku finansowego pozwolił uzyskać poprawę wskaźników rentowności. Rentowność netto za cztery kwartały wyniosła 1,4 proc. w porównaniu do 1,2 proc. w porównywalnym okresie. Również rentowność kapitału własnego (ROE) wzrosła z 11,25 proc. do 15,91 proc., zaś wskaźnik rentowności aktywów (ROA) uplasował się na poziomie 5,7 proc. wobec 4,5 proc. w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Spółki Grupy AB osiągają wymierne korzyści ekonomiczne poprzez konsekwentne uzupełnianie oferty o nowe produkty i dostawców, korzystając z najlepszych praktyk wypracowywanych w ramach wymiany doświadczeń, jak też korzystając z ekonomii skali działania. W efekcie powyższego, wzrost przychodów ze sprzedaży za cztery kwartały roku wyniósł blisko 24 proc. w porównaniu do ubiegłego roku obrotowego, a przychody osiągnęły poziom 3 564 mln zł. Dyscyplina kosztowa, nieodzowna przy efektywnym zarządzaniu dużą organizacją, skuteczne i efektywne zarządzanie procesami, jak również pełna kontrola ryzyk wpływają na wypracowanie zysków na poziomie EBITDA i zysku netto.



Wszystkie dane w tysiącach złotych

Istotnym wskaźnikiem obrazującym sprawność skutecznego i efektywnego działania organizacji w każdych warunkach makroekonomicznych jest wskaźnik kosztów SG&A (stosunek kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu do przychodów ze sprzedaży). Grupa od lat utrzymuje go na jednym z najniższych poziomów w branży. W zakończonym roku wskaźnik ten dla spółki dominującej ukształtował się na poziomie 1,71 proc. i był niższy o 0,37 p.p. rok do roku.

Dynamiczny wzrost Grupy AB realizowany jest w sposób zrównoważony. Analizując wskaźniki płynności czy zadłużenia widać, że pomimo wzrostu obrotów prawie o 1/4, wskaźnik płynności bieżącej uległ poprawie z 1,26 do 1,3, zaś zadłużenie pozostało niemal na niezmiennym poziomie, wykazując tendencję spadkową z 0,64 przed rokiem do 0,63 na koniec czerwca 2011 roku. ■

WAŻNE WYDARZENIA W GRUPIE AB

PREZES AB S.A. NAGRODZONY ZA REALIZACJĘ AMBITNEJ STRATEGII ROZWOJU W REGIONIE

Andrzej Przybyto – Prezes Zarządu AB S.A. – został uhonorowany nagrodą „QAD Visionary 2011” w uznaniu za skuteczną realizację ambitnej wizji i strategii rozwoju Grupy AB w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Ta prestiżowa nagroda wyróżnia tych liderów w swojej branży, którzy wykorzystują narzędzia informatyczne QAD do budowania trwałej przewagi konkurencyjnej i umacniania pozycji rynkowej.



AB WŚRÓD POLSKICH CZEMPIONÓW

Grupa AB weszła w skład pilotażowego programu „Polscy Czempioni”, koordynowanego przez Agencję Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej (ARAW). Celem projektu jest wsparcie w rozwoju rodzimych przedsiębiorstw, aby w przyszłości zyskali miano graczy liczących się na światowym rynku.

AB DOCENIONE PRZEZ HP

AB S.A. zostało wyróżnione przez HP za najwyższy wzrost sprzedaży laserowych urządzeń drukujących w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Spółka wykazała się największym przyrostem sprzedaży do resellerów, którzy nie posiadają statusu preferowanego partnera HP. Wyróżnienie dotyczy pierwszej połowy roku fiskalnego HP, czyli okresu od listopada 2010 r. do kwietnia 2011 r.

CENTRUM KOMPETENCYJNE

Spółka AB, jako jedyna firma z regionu EMEA, została wyróżniona za efektywne działania w zakresie szkoleń dotyczących implementacji

innowacyjnych i efektywnych technologii serwerowych oraz technologii Intel Pro, prowadzonych w ramach Centrum Kompetencyjnego AB.



REKOMENDACJE ANALITYKÓW

Wśród wytypowanych przez analityków IDM S.A. w kwietniowym raporcie poświęconym GPW spółek, które warto mieć w portfelu znalazła się AB S.A. Z kolei analitycy DI BRE Banku w swoim miesięcznym raporcie datowanym na 4 sierpnia 2011 roku wydali rekomendację „KUPUJ” dla AB S.A. Docelowa cena dla jednej akcji została wyznaczona na poziomie 27,6 zł.

AKCJONARIAT

ING Otwarty Fundusz Emerytalny zwiększył

zaangażowanie w AB powyżej 5 proc. Obecnie po nabyciu ponad 172 839 akcji ma 5,74 proc. w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy i 6,20 proc. w kapitale zakładowym spółki wobec odpowiednio 4,76 proc. głosów i 5,14 proc. kapitału AB przed zmianą zaangażowania.

NOWE KONTRAKTY

W ostatnim kwartale swojego roku finansowego Grupa AB podpisała 15 nowych umów dystrybucyjnych. Oferta handlowa poszerzyła się o nowe urządzenia drukujące, produkty AGD, oprogramowanie dla firm, akcesoria do komputerów i GSM takich dostawców, jak: TNT, 3E, Dulik & Lauk, KL Trade, czy Packard Bell. Wartym odnotowania jest również kontrakt z firmą TRENDnet – amerykańskim producentem rozwiązań sieciowych skierowanych do małych i średnich przedsiębiorstw oraz do klientów domowych. ■

PISALI O NAS...

Spółka AB wielokrotnie gości na łamach prestiżowych mediów.

- » Grupa AB zajęła **2. miejsce** w rankingu największych przedsiębiorstw informatycznych w Polsce w XIV edycji „Raportu Businessman.pl Teleinfo 500”. Z przychodami na poziomie 3223 mln zł w 2010 roku dystrybutor z Wrocławia znalazł się tuż za Asseco Poland, z różnicą zaledwie 15 mln zł w przychodach do lidera. Jednocześnie AB zajęło pierwsze miejsce w rankingu dystrybutorów IT. Uwagę zwraca dominująca pozycja Grupy AB – następny w rankingu dystrybutor IT wypracował przychody niższe o prawie 700 mln zł.
- » AB S.A. znalazła się również na **2. miejscu** wśród spółek IT w rankingu opublikowanym przez „Gazetę Finansową” – „1000 największych firm w Polsce”. Natomiast w subrankingu sektorowym „Perty Polskiej Gospodarki” opublikowanym przez gazetę „Parkiet” AB S.A. zajęła **11. miejsce**.
- » Wśród znaczących publikacji warto wymienić również coroczny raport „TOP 200” na temat rynku IT w Polsce, opublikowany przez prestiżowy magazyn „Computerworld”, w którym:
 - Grupa Kapitałowa AB znalazła się na **2. miejscu** ze względu na przychody grup kapitałowych w 2010 roku.
 - AB znalazło się na **3. miejscu** wśród firm informatycznych o największym zysku brutto w 2010 roku.
 - AB znalazło się na **4. miejscu** pośród firm informatycznych działających w Polsce w 2010 roku. ■

POWIEDZIELI...

„W ciągu ostatnich czterech lat zanotowaliśmy duży wzrost obrotów. Od jedenastu kwartałów przekraczamy prognozy, jakie przygotowują na nasz temat analitycy. W ostatnich latach rośliśmy dwa razy szybciej niż rynek w naszej branży”.

Andrzej Przybyło, Prezes Zarządu AB S.A.
 „Podbili Europę Środkową, więc muszą wybudować magazyn”
 Wrocław.gazeta.pl, 12 maja 2011 r.

„Stale obserwujemy rynek i przyglądamy się sytuacji. Firmy odmrażają stopniowo budżety i inwestują w wymianę sprzętu komputerowego, wdrażanie nowych systemów, a także instalację oprogramowania. Poszerzenie naszej oferty w tym kierunku otwiera przed nami dodatkową szansę na generowanie obrotów”.

Zbigniew Mądry, Dyrektor Handlowy i Członek Zarządu AB S.A.
 „AB dystrybutorem oprogramowania INSert”
 IT Reseller, 4 kwietnia 2011 r.

„Strategia na kolejne kwartały zakłada stałe poszerzanie oferty, szukanie niszy produktowych charakteryzujących się wyższymi marżami, a także pracę nad synergią kosztów wewnątrz Grupy”.

Andrzej Przybyło, Prezes Zarządu AB S.A.
 „AB: strategia na 2011”
 CRN Polska, 13 kwietnia 2011 r.