

Konferencja wynikowa Grupy AB

Q3 FY 2020/2021



25.05.2021



AB NA TLE RYNKU

ponad 30 lat
AB PL
Digital World



SYTUACJA BRANŻY IT/AGD NA RYNKACH ŚWIATOWYCH W Q1 2021

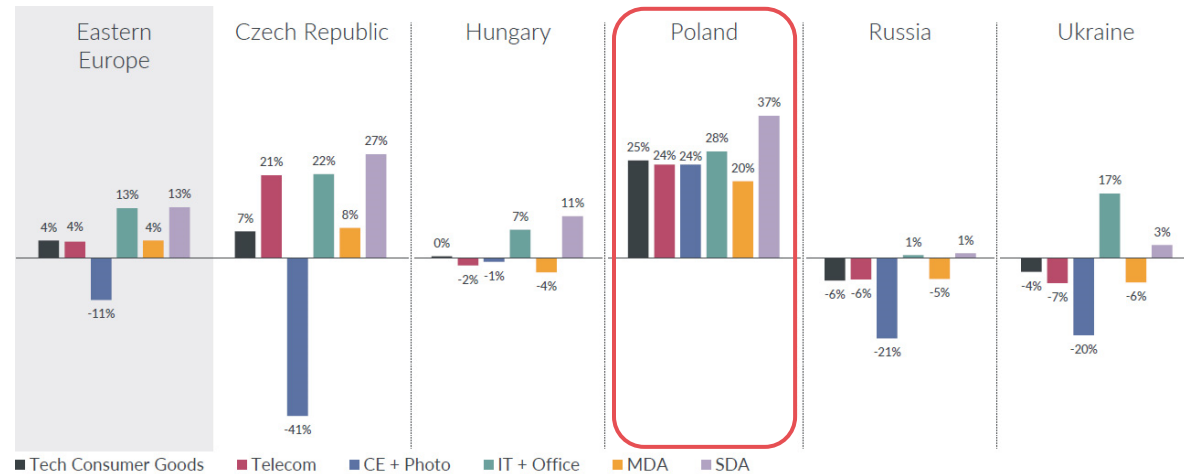
DYNAMIKA WZROSTÓW OBROTÓW NA RYNKU KONSUMENCKIM NA ŚWIECIE



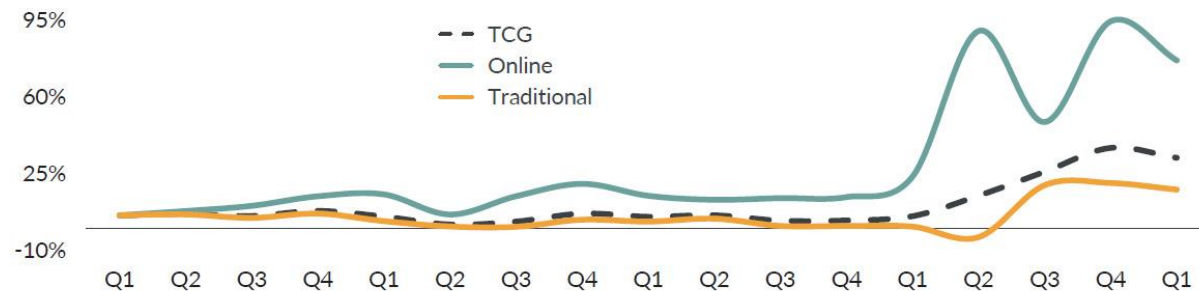
Pozytywny trend sprzedaży w Q1 2021 – potrzeby wywołane pandemią nadal motorem napędzającym konsumpcję

SYTUACJA BRANŻOWA W REGIONIE CEE I W POLSCE NA RYNKU KONSUMENCKIM

Dynamika wzrostów (%) obrotów Q1-2021 r/r w podziale na segmenty produktowe na rynku elektroniki w Europie Wschodniej



Dynamika wzrostów (%) obrotów Q1-2021 r/r w podziale na typy kanałów sprzedaży w kanale konsumenckim (rynek elektroniki) w Polsce



Kluczowe fakty sytuacji w Polsce:

- Wydatki konsumentów na IT i AGD wzrosły w Q1 2021 w porównaniu do zeszłego roku o 25%.
- Największy wzrost zanotowały segmenty małego AGD (+37%) i IT (+28%).
- Wprowadzenie technologii 5G było jednym z głównych driverów wzrostu w segmencie Telecom (+25%).
- Wyższa niż oczekiwana inflacja (4,3%) skłoniła konsumentów do kupowania dóbr z powyższych segmentów.

Sytuacja w kanałach sprzedaży w Polsce:

- Nadal utrzymuje się wysoka dynamika wzrostów obrotów w kanale Online.
- Odbicie dynamiki wzrostu w kanale Online nastąpiło na koniec Q1, w wyniku wprowadzenia ograniczeń wywołanych 3cią falą epidemii Covid-19.
- Dynamika wzrostu w kanale tradycyjnym była bliska 0. Głównym czynnikiem hamującym były zamknięte sklepy wielkopowierzchniowe.

Dynamiczne wzrosty obrotów w segmencie elektroniki w Polsce – potrzeby polskich konsumentów utrzymują nadal wysoki trend zakupowy

SYTUACJA NA RYNKU DYSTRYBUCJI W Q1 2021

POLSKA/CZECHY/SŁOWACJA

+38,7%

wzrost rynku
w Polsce Q1 r/r

+42,8%

wzrost AB S.A. Q1 r/r

+19,5%

wzrost rynku
w Czechach Q1r/r

+24,7%

wzrost ATC Q1 r/r

-10,0%

spadek rynku
na Słowacji Q1 r/r

+15,8%

wzrost ATC Q1 r/r

+24,2%

wzrost rynku
w PL/CZ/SK Q1 r/r

+30,0%

wzrost Grupy AB Q1 r/r



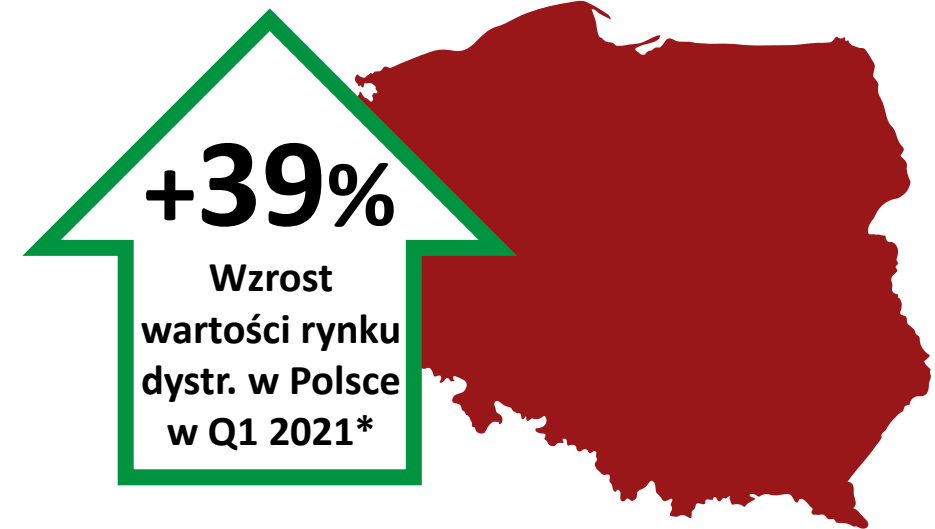
Kontynuacja wysokich wzrostów w regionie – Grupa AB #1 w regionie CEE

SYTUACJA NA RYNKU DYSTRYBUCJI IT W POLSCE W Q1 2021

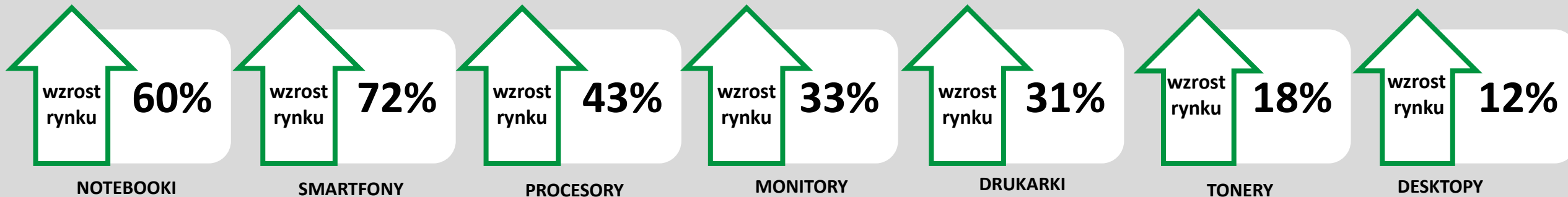
POZYTYWNY TREND SPRZEDAŻY



**AB S.A. #1
w dystrybucji IT
w Polsce**



Wzrosty w głównych kategoriach produktowych w Q1 2021*:





WYNIKI FINANSOWE



WYNIKI SKONSOLIDOWANE GRUPY AB

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

Wyszczególnienie	Q1 2021	Q1 2020	Y/Y
	[tys. PLN]	[tys. PLN]	%
Przychody ze sprzedaży	2 985 405	2 299 692	29,8%
Zysk brutto na sprzedaży	121 883	83 485	46,0%
<i>Rentowność brutto na sprzedaży</i>	<i>4,08%</i>	<i>3,63%</i>	
Zysk na sprzedaży	48 889	26 274	86,1%
<i>Rentowność na sprzedaży</i>	<i>1,64%</i>	<i>1,14%</i>	
EBITDA	40 429	23 782	70,0%
<i>Marża EBITDA</i>	<i>1,35%</i>	<i>1,03%</i>	
Zysk brutto	30 727	15 877	93,5%
Zysk netto	25 467	12 138	109,8%
<i>Rentowność netto</i>	<i>0,85%</i>	<i>0,53%</i>	
Aktywa	2 919 385	2 388 330	22,2%
Kapitały własne	956 425	808 254	18,3%

WYNIKI SKONSOLIDOWANE GRUPY AB

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

Wyszczególnienie	9M 2020/21	9M 2019/20	Y/Y
	[tys. PLN]	[tys. PLN]	%
Przychody ze sprzedaży	10 110 645	7 713 002	31,09%
Zysk brutto na sprzedaży	343 629	262 485	30,91%
<i>Rentowność brutto na sprzedaży</i>	3,40%	3,40%	
Zysk na sprzedaży	144 823	84 860	70,66%
<i>Rentowność na sprzedaży</i>	1,43%	1,10%	
EBITDA	143 512	87 116	64,74%
<i>Marża EBITDA</i>	1,42%	1,13%	
Zysk brutto	119 369	63 924	86,74%
Zysk netto	97 421	50 582	92,60%
<i>Rentowność netto</i>	0,96%	0,66%	
Aktywa	2 919 385	2 388 330	22,24%
Kapitały własne	956 425	808 254	18,33%

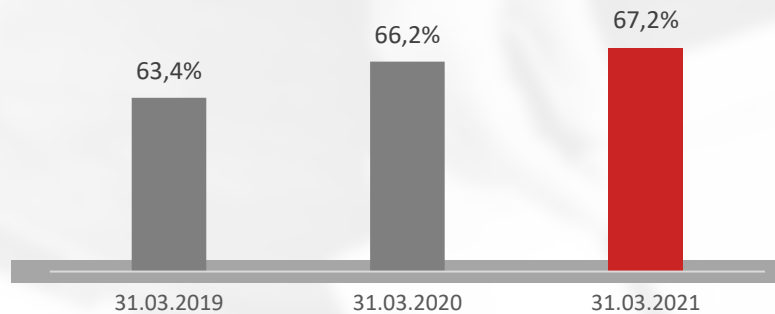
WYNIKI SKONSOLIDOWANE GRUPY AB

POZYCJE BILANSOWE

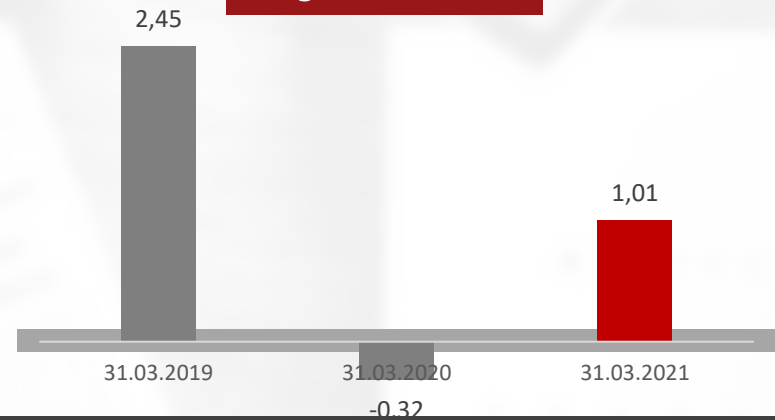
Wyszczególnienie	31.03.2021	31.03.2020	Y/Y
Zapasy	1 371 063	1 060 219	29,3%
Należności ogółem	1 106 363	752 697	47,0%
w tym należności handlowe	1 083 006	741 570	46,0%
Gotówka	136 798	296 175	-53,8%
Rozliczenia międzyokresowe	5 273	4 282	23,1%
Aktywa łącznie	2 919 385	2 388 330	22,2%
Kapitał własny	956 425	808 254	18,3%
Rezerwy na zobowiązania	6 609	6 142	7,6%
Kredyty bankowe i obligacje	296 561	179 471	65,2%
Zobowiązania handlowe	1 291 672	1 110 280	16,3%
Zobowiązania pozostałe	341 829	270 348	26,4%
Rozliczenia międzyokresowe	26 289	13 835	90,0%
Pasywa łącznie	2 919 385	2 388 330	22,2%
Zadłużenie netto	159 763	-116 704	-236,9%
Kapitał pracujący netto	1 162 397	691 509	68,1%

BEZPIECZNE I ZDYWERSYFIKOWANE ZADŁUŻENIE

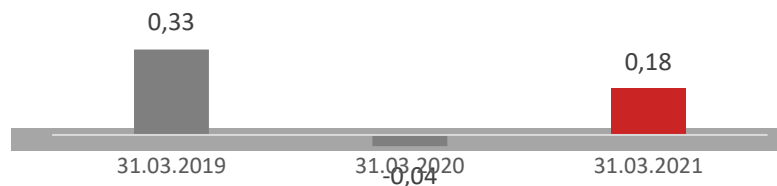
Wskaźnik zadłużenia ogółem



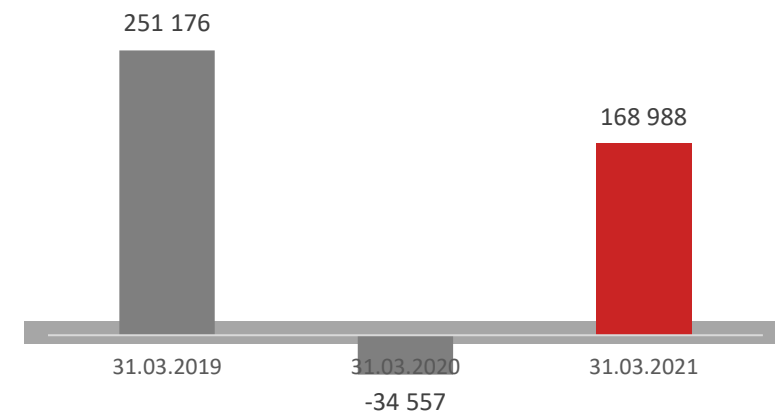
Dług netto/EBITDA



Dług netto/kapitał własny



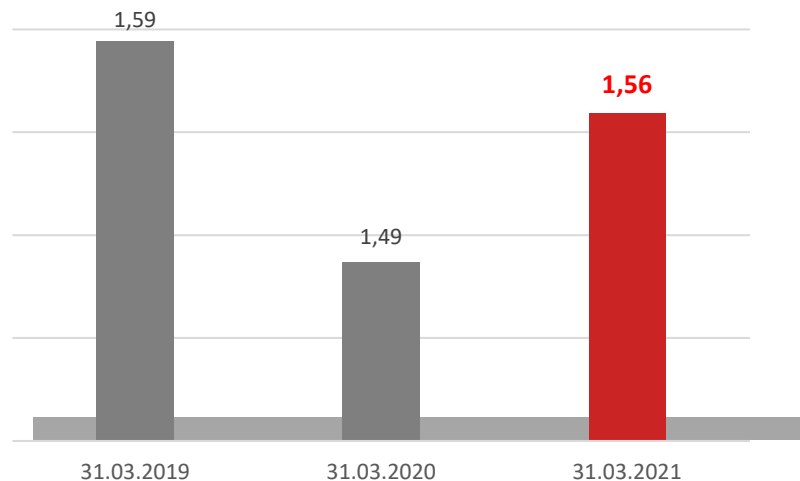
Zadłużenie finansowe netto



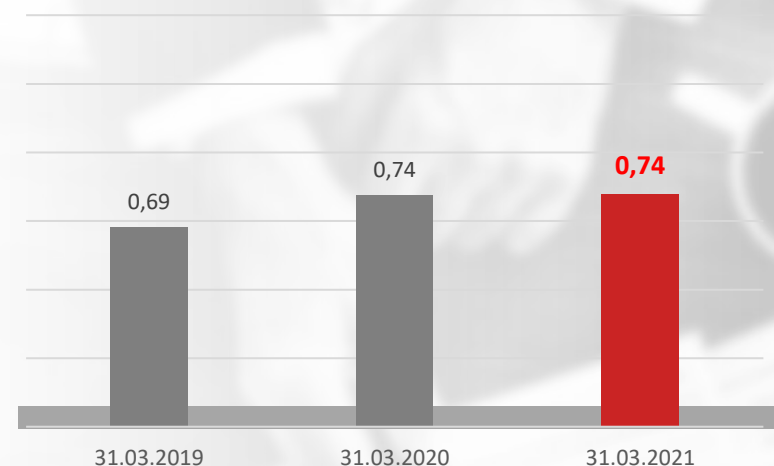
STABILNA PŁYNNOŚĆ FINANSOWA

WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI

Wskaźnik płynności bieżącej



Wskaźnik płynności szybkiej



Stabilny i bezpieczny poziom płynności finansowej długoterminowym celem Grupy AB

W porównaniu r/r wzrosła płynność bieżąca do 1,56, m.in. w wyniku lepszego dopasowania struktury finansowania aktywów pracujących

Grupa utrzymała wskaźnik płynności szybkiej na poziomie notowanym przed rokiem, realizując jednocześnie silne wzrosty sprzedaży – odpowiedzialne zarządzanie płynnością.

PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE

DŁUGOTERMINOWA ZDOLNOŚĆ DO GENEROWANIA GOTÓWKI

OKRES	Q1 2021 w '000 PLN	2016 - Q1/2021 w '000 PLN
PRZEPŁYWY OPERACYJNE	62 849	399 997
PRZEPŁYWY INWESTYCYJNE	-1 280	-38 339
PRZEPŁYWY FINANSOWE	-94 548	-247 256
SKUMULOWANY ZYSK	25 467	376 847

Długoterminowy, bezpieczny model rozwoju pozwala na generowanie wysokiej i stabilnej gotówki z działalności operacyjnej.

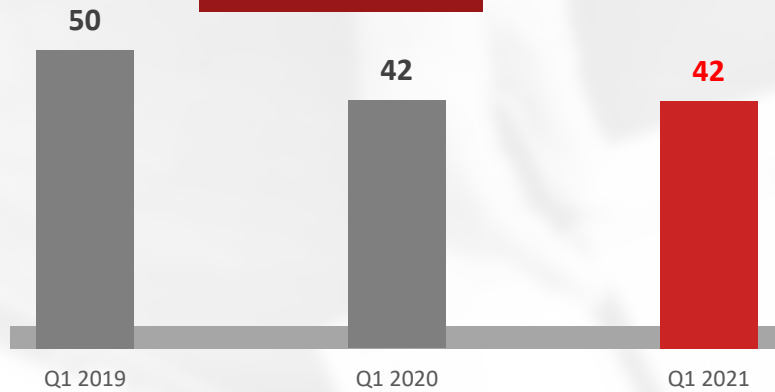
Nadwyżka operacyjna jest wyższa od skumulowanego zysku, co potwierdza tezę o zdolności grupy AB do generowania gotówki realizując dynamiczne wzrosty.

Wyniki pokazują wysokie bezpieczeństwo finansowe i sprawdzony model biznesowy pozwalający na dalszy dynamiczny rozwój Grupy AB

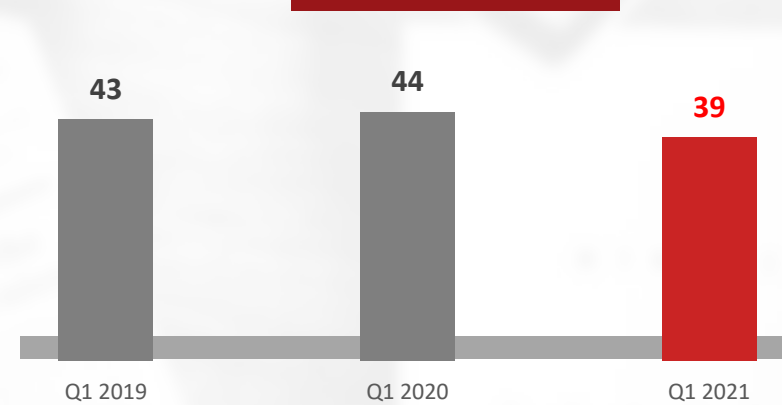
CYKL KONWERSJI GOTÓWKI

OPTYMALIZOWANY CYKL KONWERSJI GOTÓWKI

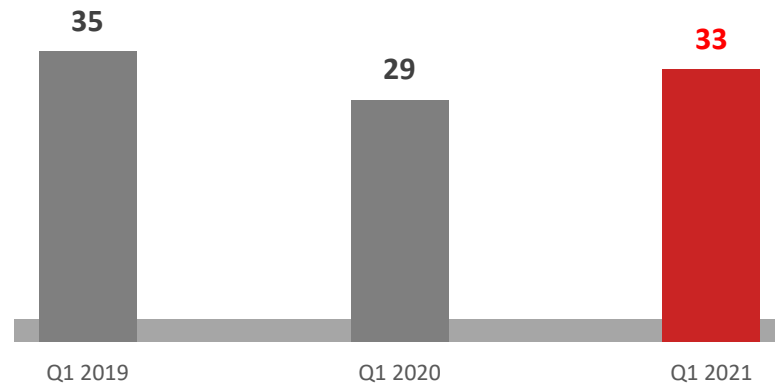
Rotacja zapasów



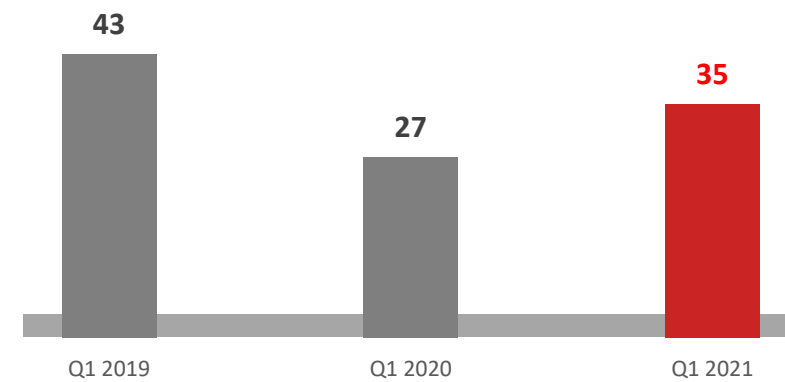
Rotacja zobowiązań



Rotacja należności



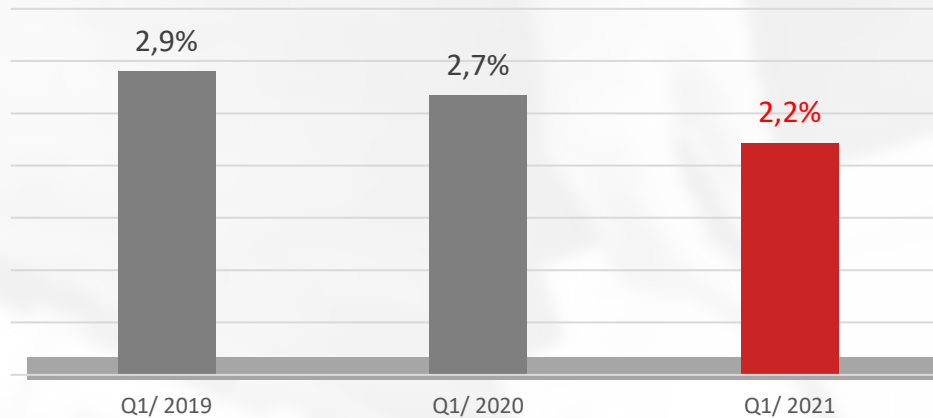
Cykl konwersji gotówki



WSKAŹNIK KOSZTÓW SG&A

GRUPA AB LIDEREM EFEKTYWNOŚCI

SG&A w Grupie AB (LTM)

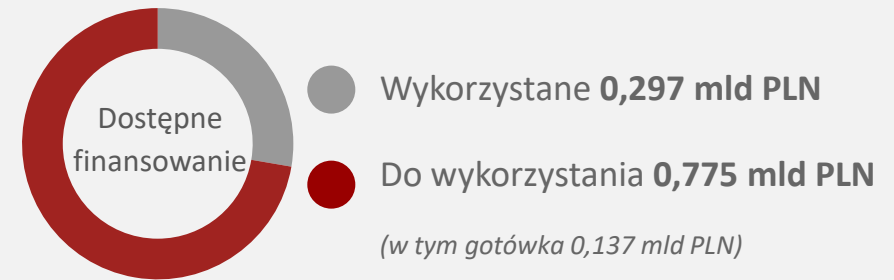
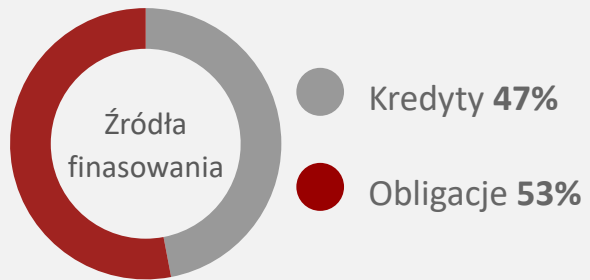


- **Ciągłe inwestycje w rozwój** przewag konkurencyjnych przyczyniają się do skutecznej realizacji strategii rynkowej
- **Spadek wskaźnika SG&A** wraz ze wzrostem przychodów pokazuje, że poniesione i ponoszone inwestycję w automatyzację procesów biznesowych (automatyzacja logistyki, machine learning, RPA) przynoszą wymierne efekty
- **Niski wskaźnik kosztów** to bezpieczeństwo w okresie spowolnienia gospodarczego (niski wskaźnik dźwigni).

Najniższy w branży wskaźnik kosztów SG&A podstawą bezpiecznego rozwoju

MOCNE FUNDAMENTY FINANSOWE

DUŻA PRZESTRZEŃ DO FINANSOWANIA DALSZEGO WZROSTU



Zdywersyfikowane źródła finansowania rękojmią bezpieczeństwa biznesu w wymagającym otoczeniu



OBSZARY BIZNESOWE



TELCO W GRUPIE AB

WYSOKA EFEKTYWNOŚĆ BIZNESOWA DZIĘKI DOŚWIADCZENIU W DYSTRYBUCJI SMARTFONÓW

TELCO

+39%

Wzrost obrotów Grupy AB w Q1 2021 r/r w krajowym rynku dystrybucji*

+19%

wzrost obrotów marki Apple w kategorii smartfony w Grupie AB Q1 2021 r/r w krajowym rynku dystrybucji *

TOP 5 Pozycja vendorów w kategorii Smartfony w Europie w Q1 2021

Pozycja	Vendor	Udział % w ilości dostarczanych smartfonów	Zmiana % Q1 r/r
#1	↑ SAMSUNG	35%	+21%
#2	↑ MI xiaomi	23%	+85%
#3	↓ Apple	19%	+22%
#4	↑ oppo	4%	+153%
#5	↓ HUAWEI	3%	-81%

*Źródło: Canalsys, Q1 2021



Kontynuacja wzrostów wśród kluczowych brandów w segmencie smartfonów

ROZWÓJ SEGMENTU RTV-AGD

+34%

Wzrost obrotów w segmencie RTV-AGD



My się znamy!

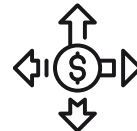
Intensywne działania marketingowe Kakto:

- ✓ Kampanie współtworzymy z franczyzobiorcami, co utożsamia partnerów z AB
- ✓ Wizualizacje sklepów, proaktywne podejście sprzedawców do potrzeb klientów

kakto.pl
rtv | agd



296 POS Kakto na koniec
marca 2021
sieć ogólnopolska



Rozwój sieci Kakto - cele:
Zwiększenie miesięcznej sprzedaży per punkt,
poprawa efektywności logistyki i wzrost zysku

Wzrost efektywności w wyniku optymalizacji procesów i skali działania

ROZWÓJ KANAŁU VAD (VALUE ADDED DISTRIBUTION)



101% wzrost ilości webinarów
w Q1 2021 r/r

155% Wzrost ilości uczestników
webinariów w Q1 2021 r/r

**Dynamika obrotów w
segmencie enterprise Q1 r/r**

+35%

wzrost obrotów AB
w segmencie produktów
enterprise *

+4%

wzrost obrotów segmentu
produktów Enterprise
w Polsce *

**TOP 3 nowości w szkoleniach
w formie webinarów**



Microsoft Teams – centrum pracy i
nauczania zdalnego – Kurs dla Nauczycieli



Chmura – nieograniczone horyzonty



Prawie wszystko o...Microsoft Surface

Istotne marki w ofercie AB w segmencie Enterprise

ADVANTECH

APC
by Schneider Electric

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

AXIS
COMMUNICATIONS

DELL Technologies

DELTA

D-Link

FATON

eset

EVER

FIBARO

FUJITSU

Hewlett Packard
Enterprise

HIKVISION

hp

inspur

intel

Lanberg

legrand

Lenovo

Microsoft

NETGEAR

PowerWalker

QNAP

socomec
Innovative Power Solutions

SOPHOS

SUPERMICR

Symantec

Synology

tp-link

UBIQUITI
NETWORKS

VERTIV

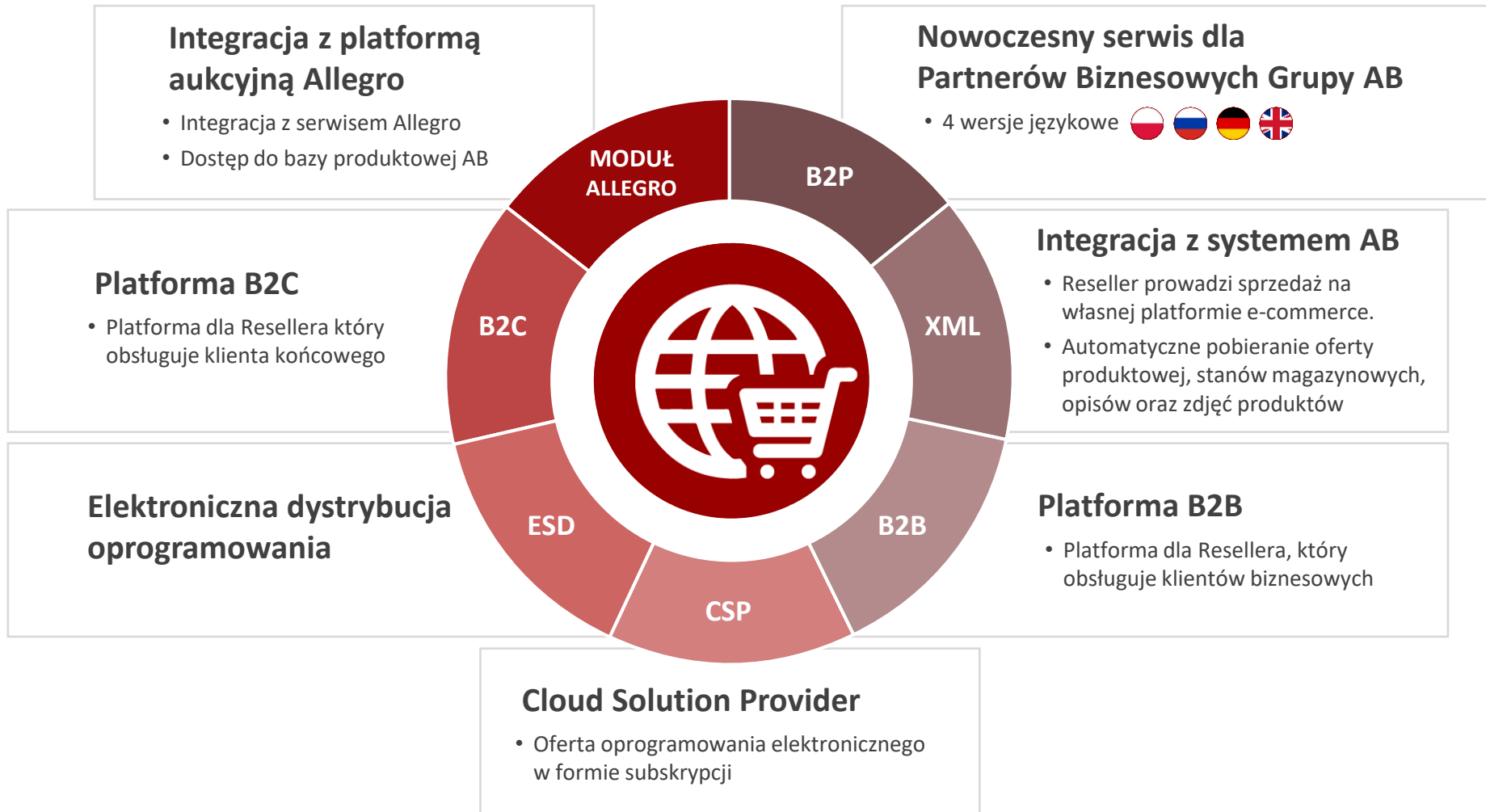
vmware

ZYXEL

Kontynuacja wzrostów w kanale VAD

BĄDŹ Z AB W E-COMMERCE Z DNIA NA DZIEN

KOMPLEKSOWA OFERTA NARZĘDZI E-COMMERCE



**Ponad
16,000**

Największa baza
partnerów
biznesowych
w regionie CEE



REKMAN

Rekman



SEGMENT ZABAWKI - REKMAN

LIDER TECHNOLOGICZNY WŚRÓD DYSTRYBUTORÓW BRANŻY ZABAWEK W POLSCE



+33%

wzrost obrotów
TOTAL 9M FY r/r



+15%

wzrost liczby
klientów za 9M FY r/r



167

liczba POS sieci
Wyspa Szkrabów
na koniec Q1 2021

Rozwój sieci

- Opieka regionalnych przedstawicieli
- Sieć ogólnopolska

Rozwój kompetencji

- Programy lojalnościowe i karty podarunkowe
- Szkolenia dla franczyzobiorców
- Angażowanie dostawców w rozwój sieci



Dynamiczny rozwój na rosnącym rynku



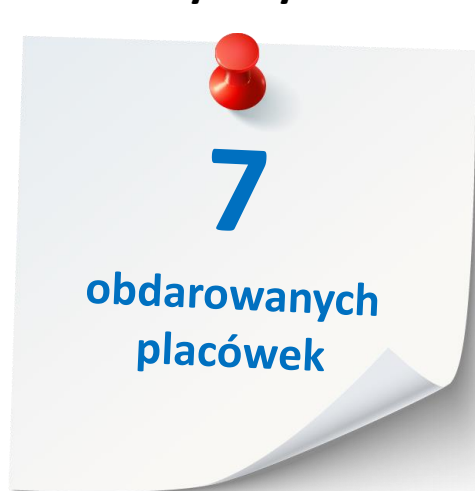
NUMER
JEDEN



AKCJA #AByrzem WSPIERA NARODOWĄ WALKĘ Z COVID-19

NIE ODPUSZCZAMY W POMOCY POTRZEBUJĄCYM

W samym tylko roku 2021:



Do tej pory łącznie przekazaliśmy:



28

obdarowanych
placówek



4

respiratory ratujące
życie, w tym jeden
najnowocześniejszy w Polsce



Blisko 1 000

sztuk sprzętu, w tym
sprzęt IT (laptopy, smartfony, drukarki), sprzęt RTV i AGD oraz zabawki



Ponad 100

osób zaangażowanych
w organizację, koordynowanie
oraz przebieg akcji #AByrzem

JAK GRUPA AB JEST ROZPOZNAWANA NA RYNKU

WYSOKIE POZYCJE AB W NAJNOWSZYCH RANKINGACH



Forbes

AB zostało ujęte na 11 pozycji wśród firm z branży „IT, internet, oprogramowania, gry komputerowe i serwis komputerowy w rankingu opublikowanym przez Forbes **„300 Najlepszych Polskich Pracodawców”**.

Jest to lista stworzona na podstawie badania ankietowanego, którego wypełniali pracownicy firm. Badanie zrealizowane zostało przez firmę badawczą Statista, która współtworzy między innymi słynny na świecie ranking „Best Employers”.



wprost

AB znalazło się również w najnowszym rankingu 200 największych polskich firm według „Wprost”, z awansem aż o 8 pozycji, zajmując miejsce nr 15.

PRZEWAGI AB



Elastyczność, znajomość
i dostosowanie do lokalnych
rynków poparte ponad **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



Najszersze portfolio
produktów z natychmiastową
dostępnością



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



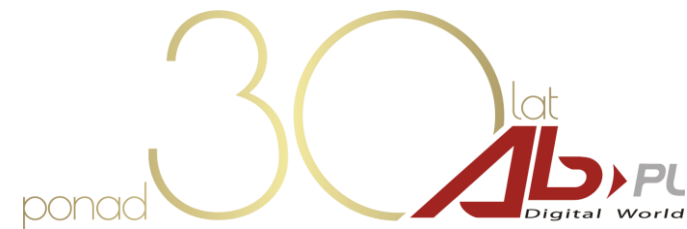
Nowoczesne Centrum
Kompetencyjne oferująca szkolenia
w trybie offline i online

Dominująca pozycja w Regionie CEE, TOP 8 w Europie

OUTLOOK NA 2021

- 
1. **CZYNNIKI MAKROEKONOMICZNE** – bardzo dobre prognozy na rok 2021
 2. **PRZYSPIESZENIE TRANSFORMACJI CYFROWEJ**
 3. **PROGRAMY RZĄDOWE I UNIJNE** – wspierające wydatki na IT
 4. **DUŻE ZAPOTRZEBOWANIE INSTYTUCJI I FIRM NA ZAKUP SPRZĘTÓW** – nowe zamówienia przetargi
 5. **WYDATKI NA IT W POLSCE** – nadal znacznie niższe niż na zachodzie Europy (w PL 148 USD vs UE 204 USD)
 6. **POLSKA – NAJMOCNIEJSZYM RYNKIEM DYSTRYBUCJI W EUROPIE W 2020** – umocnienie pozycji AB na rynku (#1)
 7. **PRZYSPIESZENIE WZROSTU USŁUG CHMUROWYCH** – ogromne środki na rozwój i zakupy na obszar cyfryzacji
 8. **VAD** – zmiana rozwiązań technologicznych
 9. **DALSZY ROZWÓJ NOWYCH TECHNOLOGII AB** – doskonalenie narzędzi technologicznych i efektywności biznesowej
 10. **DALSZY ROZWÓJ E-COMMERCE W AB** – doskonalenie narzędzi i efektywności logistycznej

GRUPA AB NAJLEPIEJ PRZYGOTOWANA DO OBSŁUŻENIA DOTYCZASOWEGO I NOWEGO POPYTU RYNKOWEGO



► DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ

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

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