



INSPIRUJE NAS TECHNOLOGIA

Prezentacja wynikowa Grupy AB
Q2 FY2021/22

Magnice/Warszawa, 2/03/2022



AB NA TLE RYNKU

POZYCJA GRUPY AB W 2021

STAŁE UMACNIANIE POZYCJI LIDERA

#8

Pozycja
w europejskim rankingu
dystrybutorów

#1

Pozycja lidera
w regionie
PL/CZ/SK

+13%

Wzrost obrotów
Grupy AB
w CY2021

+11%

wzrost obrotów
Rynku PL/CZ/SK
w CY2021

Dystrybutor Roku – nieprzerwanie od 7 lat z rzędu



CONTEXT

AB S.A.

Dystrybutor
roku 2021



CONTEXT

AT Computers

Dystrybutor
roku 2021

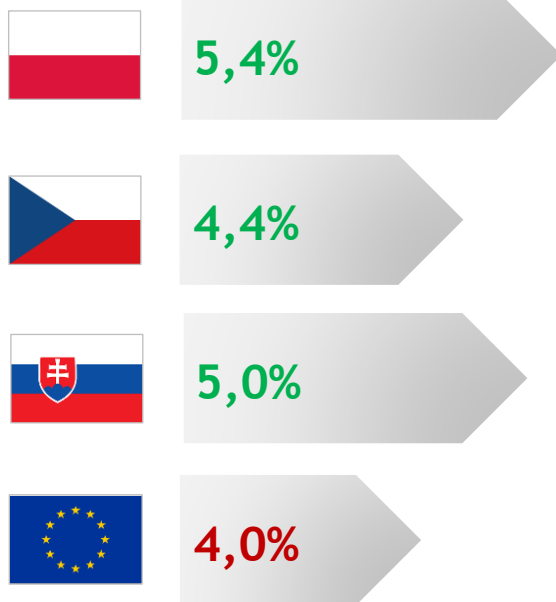


OTOCZENIE RYNKOWE

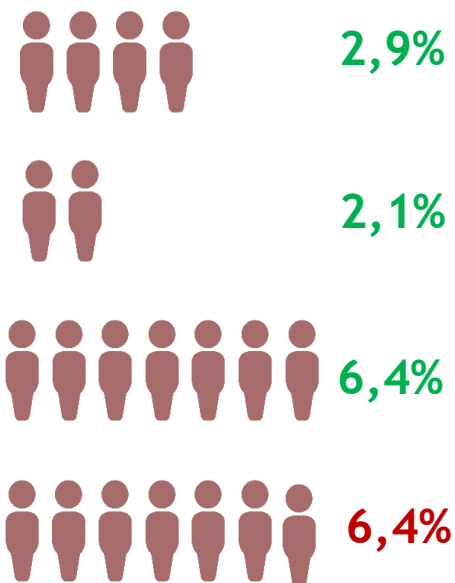
POZYTYWNE PROGNOZY MAKROEKONOMICZNE W 2022

Kraje, w których działa Grupa AB w porównaniu do UE

Dynamika wzrostu PKB w 2022*



Wskaźnik bezrobocia na koniec 2021*



Wskaźnik średniego wynagrodzenia w 2022

+7,5%**

+6,3%***

+6,2%****

b/d

#2 z najniższym bezrobociem na koniec 2021

#1 z najniższym bezrobociem na koniec 2021

Wysoki wskaźnik wzrostu PKB

Korzystne parametry makroekonomiczne są dobrym prognostykiem wzrostu sprzedaży

TRENDY RYNKOWE

TRANSFORMACJA CYFROWA GŁÓWNYM MOTOREM NAPĘDOWYM ROZWOJU BRANŻY

INFRASTRUKTURA I SPRZĘT

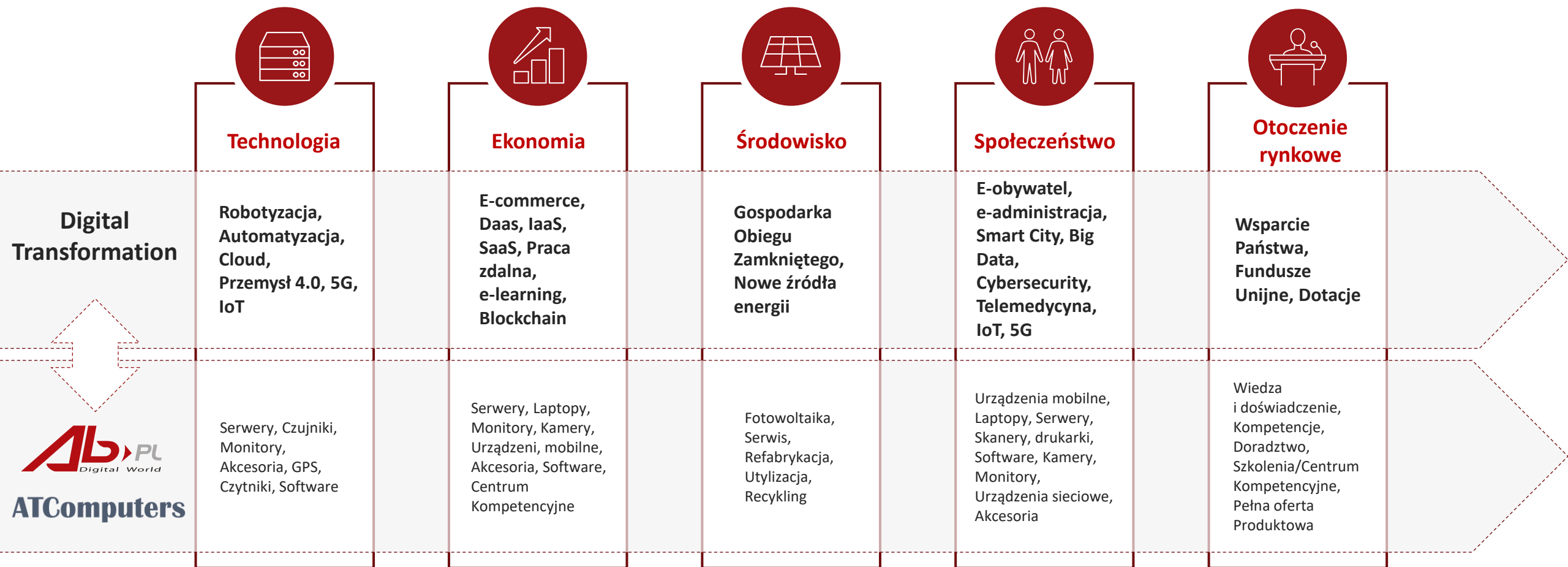
- Rozwój infrastruktury biznesowej (**Centra Danych**) w przedsiębiorstwach w związku z migracją do chmury.
- Dalsze inwestycje w **sprzęt w związku z pracą zdalną/hybrydową** – rozpoczyna się cykl wymiany sprzętów ze względu np. na nowy system Windows 11.
- **Rozwiązania IT oparte o technologię 5G.**
- **Przemysł 4.0** (przetwarzanie danych, autoID, automatyzacja produkcji, itd.).
- **Rozwój rozwiązań as-a-service** (w tym w modelu Cloud (wzrosty >25% r/r).
- **Cyfrowa transformacja**, m.in. w administracji (nowe projekty, np. „cyfrowy obywatel”). **Projekt Smart City.**

WYBRANE GRANTY

- **Wydatki na cyfryzację** (European Recovery Plan: PL **13,4 bn EUR**, CZ **1,54 bn EUR**; SK **1,32 bn EUR**)
- **Laboratoria Przyszłości** – nowy program wsparcia dla szkół podstawowych (łączna kwota dotacji **1 MLD PLN**).
- **Cyfrowa Gmina** (3ci nabór wniosków; łączna kwota dotacja **1 MLD PLN**).
- **Granty PPGR** (**500M PLN** na zakup notebooków i tabletów dla uczniów z gmin popegeerowskich).
- **Czyste Powietrze 3.0.** – dotacje na fotowoltaikę (łączna kwota na program **103 MLD PLN** na lata 2018-2029).

TRANSFORMACJA CYFROWA

GRUPA AB BENEFICJENTEM ZMIENIAJĄCEGO SIĘ RYNKU



GRUPA AB DOSKONALE PRZYGOTOWANA POD NOWY POPYT RYNKOWY

TOP TRENDY W BRANŻY IT

CLOUD COMPUTING, CYBERBEZPIECZEŃSTWO, PRZEMYSŁ 4.0 ORAZ BIG DATA – TEMATY TE POSTRZEGANE SĄ NA ŚWIECIE JAKO KLUCZOWE W ROZWOJU BRANŻY IT W TYM ORAZ KOLEJNYCH LATACH*

Cloud

+34% CAGR w skali 4 lat dla Polski* wartości rynku

Rozwój platform chmurowych

XaaS

+25% CAGR w latach 2021-2026

„wszystko jako usługa”

IoT

+11% CAGR w latach 2021-2026

Technologie dla rozwiązań Smart Home, wearables oraz w obszarach Smart City, Smart Building, Asset trackers, Car trackers itp

Cybersecurity

66% respondentów deklaruje zwiększenie wydatków na ochronę swoich systemów IT

Rozwój softu i narzędzi z bezpieczeństwem danych i systemów

Infrastruktura IT

4-5% CAGR w skali najbliższych kilku lata dla Serwerów w PL

Inwestycje firm w sprzęt IT

Unified Communication & Collaboration

+14% CAGR w latach 2021-2026

Rozwój rozwiązań dla zdalnej nauki i pracy oraz rozwiązań w zakresie telemedycyny, handlu i usług finansowych

Przemysł 4.0

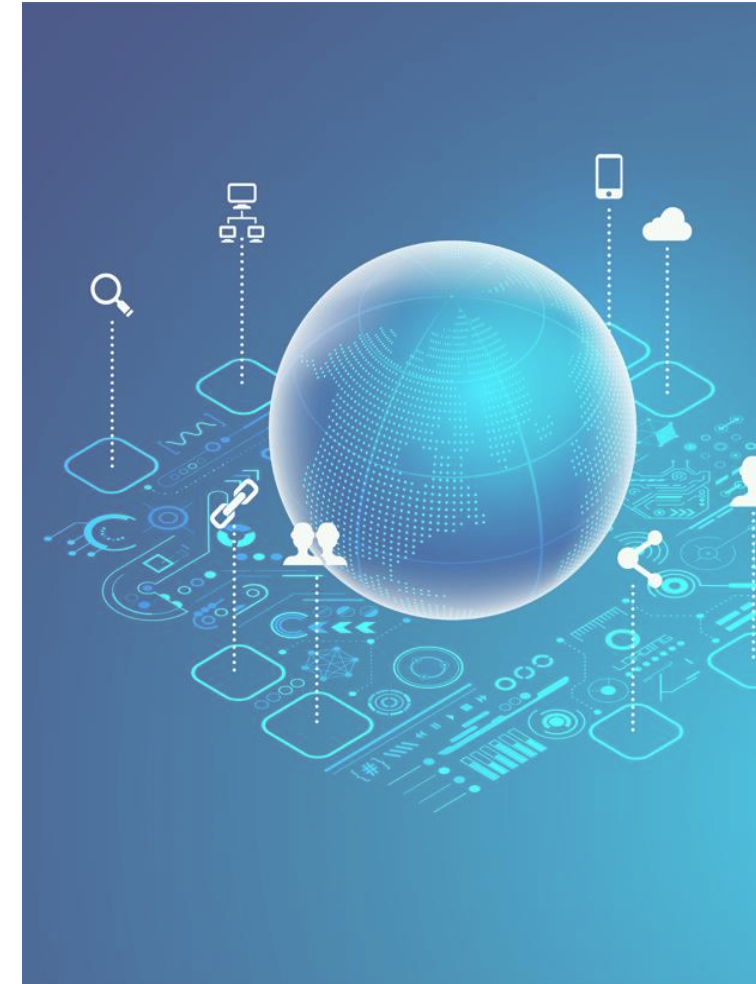
+21% CAGR w latach 2021-2026

Rozwój technologii od robotów przemysłowych, Blockchain, druk 3D, czujniki i monitorowanie (IIoT), sztuczną inteligencję, VR

GOZ

13% CAGR w latach 2021-2026

Gospodarka obiegu zamkniętego, obejmująca m.in Serwis, Refabrykacja, Utylizacja, Recykling

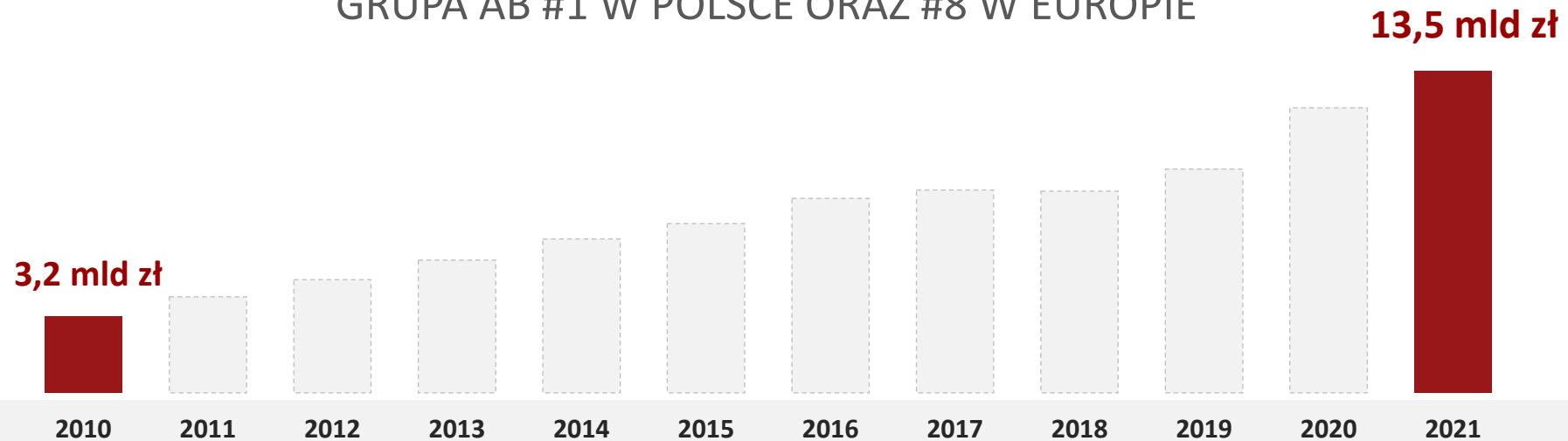




WYNIKI FINANSOWE

ROZWÓJ GRUPY AB

GRUPA AB #1 W POLSCE ORAZ #8 W EUROPIE



142 mln zł

Zysk netto
2021

209 mln zł

EBITDA
2021

53 mln zł

Przepływy operacyjne
2021

85%

transakcji automatycznych
2021

WYNIKI SKONSOLIDOWANE GRUPY AB

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

Wyszczególnienie	Q4 2021	Q4 2020	Zmiana	H1 2021/2022	H1 2020/2021	Zmiana
	[tys. PLN]	[tys. PLN]	%	[tys. PLN]	[tys. PLN]	%
Przychody ze sprzedaży	4 399 168	4 243 612	3,7%	7 504 529	7 125 240	5,3%
Zysk brutto na sprzedaży	167 262	135 371	23,6%	272 600	221 746	22,9%
<i>Rentowność brutto na sprzedaży</i>	3,8%	3,2%		3,6%	3,1%	
Zysk na sprzedaży	82 959	65 822	26,0%	126 026	95 934	31,4%
<i>Rentowność na sprzedaży</i>	1,9%	1,6%		1,7%	1,3%	
Pozostałe przychody/koszty operacyjne (saldo)	2 161	-72		-5 264	-1 222	
Zysk na działalności operacyjnej	85 120	65 750	29,5%	120 762	94 712	27,5%
EBITDA	89 649	70 040	28,0%	129 691	103 083	25,8%
<i>Marża EBITDA</i>	2,0%	1,7%		1,7%	1,4%	
Przychody/koszty finansowe (saldo)	-6 578	-375		-10 547	-6 070	
Zysk netto	65 377	52 862	23,7%	90 290	71 954	25,5%
<i>Marża zysku netto</i>	1,5%	1,2%		1,2%	1,0%	

WYNIKI SKONSOLIDOWANE GRUPY AB

POZYCJE BILANSOWE

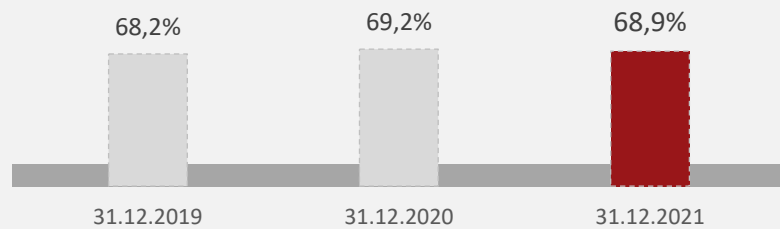
Wyszczególnienie	31/12/2021	31/12/2020	Zmiana r/r
Zapasy	1 313 965	1 005 025	30,7%
Należności ogółem	1 657 461	1 551 082	6,9%
w tym należności handlowe	1 644 000	1 536 869	7,0%
Gotówka	203 062	168 446	20,6%
Rozliczenia międzyokresowe i aktywa finansowe	9 030	3 224	180,1%
Aktywa łącznie	3 498 612	3 023 045	15,7%
Kapitał własny	1 089 579	930 436	17,1%
Rezerwy na zobowiązania	5 754	6 970	-17,4%
Kredyty bankowe, obligacje i leasing	417 105	392 334	6,3%
Zobowiązania handlowe	1 699 525	1 410 931	20,5%
Zobowiązania pozostałe	244 820	268 736	-8,9%
Rozliczenia międzyokresowe	41 829	13 638	206,7%
Pasywa łącznie	3 498 612	3 023 045	15,7%
Zadłużenie netto	214 043	223 888	-4,4%
NWC	1 258 440	1 130 963	11,3%

Ważne punkty:

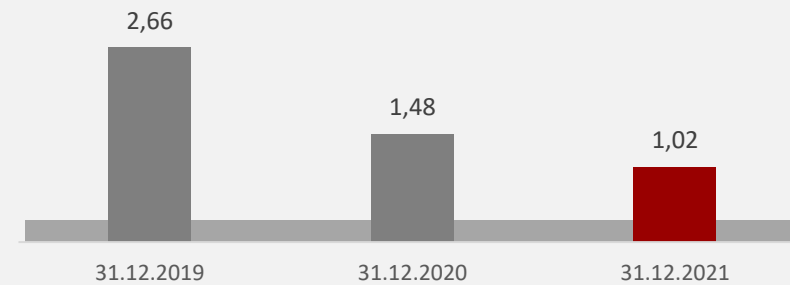
- Zapasy **+31%** r/r – zabezpieczenie dostępności towarów w środowisku braku stałej dostępności towarów oraz agresji Rosji na Ukrainę
- Wzrost należności na poziomie wzrostu sprzedaży
- Spadek zadłużenia netto – **-7%**, skuteczne wykorzystanie części wypracowanej nadwyżki do obniżenia wzrastających kosztów finansowania zewnętrznego

BEZPIECZNE I ZDYWERSYFIKOWANE ZADŁUŻENIE

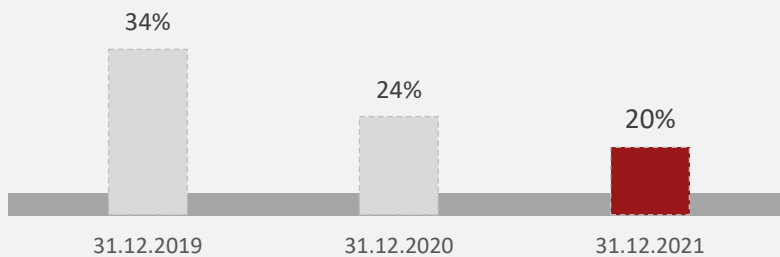
Wskaźnik zadłużenia ogółem



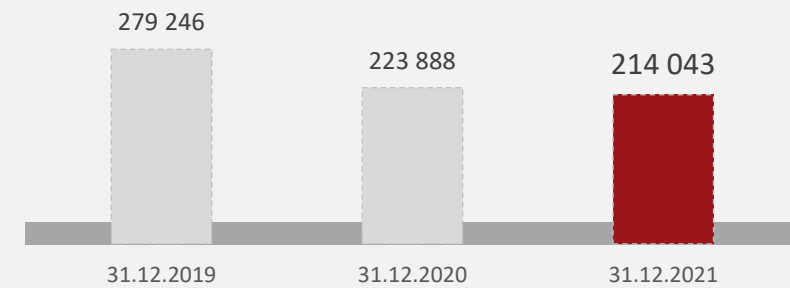
Dług netto/EBITDA



Zadłużenie finansowe netto /Kapitał własny



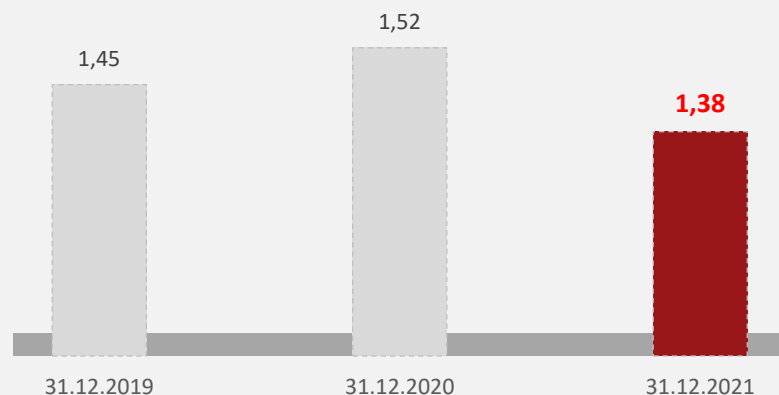
Zadłużenie finansowe netto



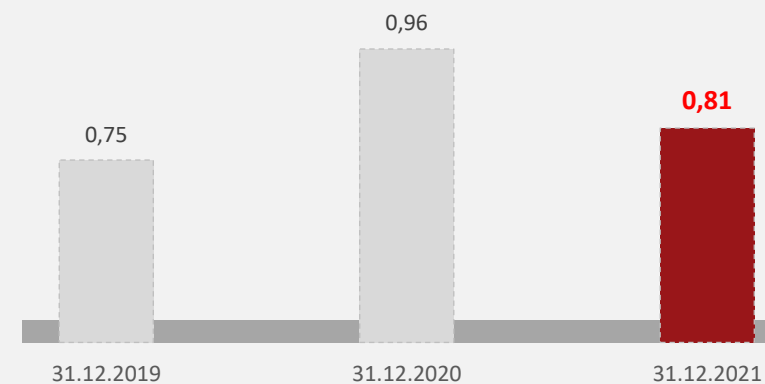
STABILNA PŁYNNOŚĆ FINANSOWA

WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI

Wskaźnik płynności bieżącej



Wskaźnik płynności szybkiej



Stabilny i bezpieczny poziom płynności finansowej długoterminowym celem Grupy AB

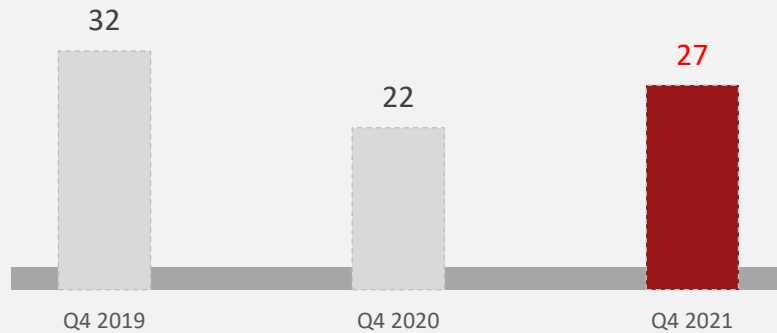
Spadek parametrów płynności r/r wynika ze zmiany kwalifikacji obligacji na **zobowiązania krótkie** (do 12m-cy) oraz wyższego poziomu **aktywów obrotowych**

Wzorowe zarządzanie aktywami obrotowymi **zwiększa płynność** i skutkuje **wzrostem poziomu wypłacalności** Grupy AB

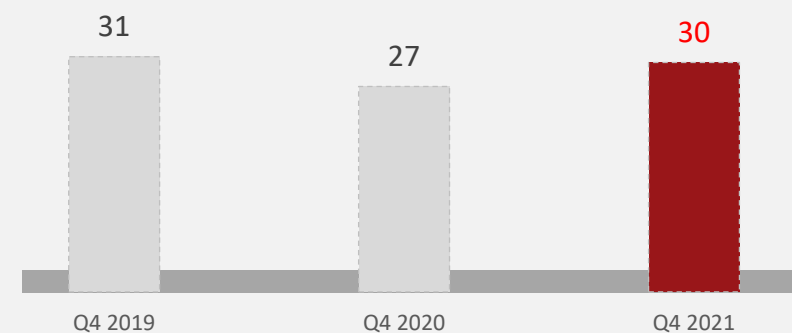
CYKL KONWERSJI GOTÓWKI

OPTYMALIZOWANY CYKL KONWERSJI GOTÓWKI

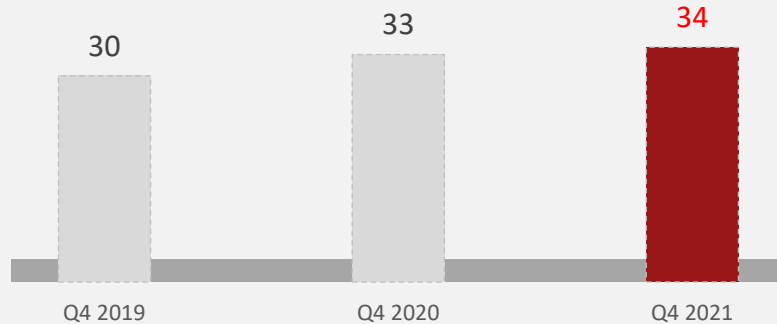
Rotacja zapasów



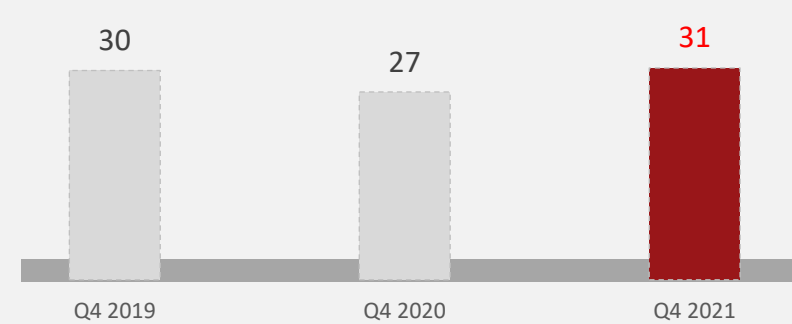
Rotacja zobowiązań



Rotacja należności



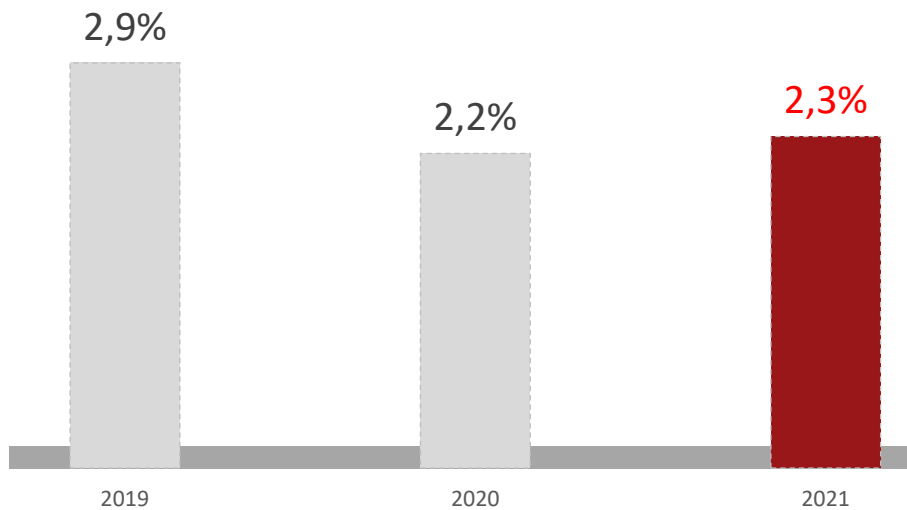
Cykl konwersji gotówki



WSKAŹNIK KOSZTÓW SG&A

GRUPA AB LIDEREM EFEKTYWNOŚCI

SG&A w Grupie AB (LTM)

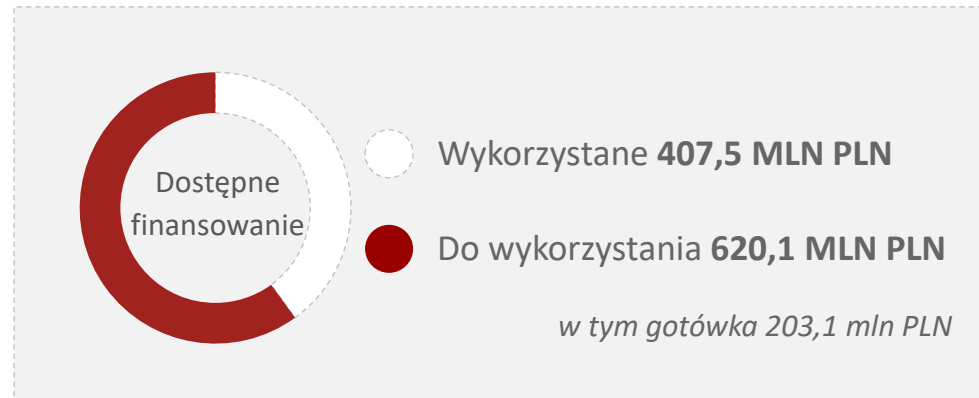
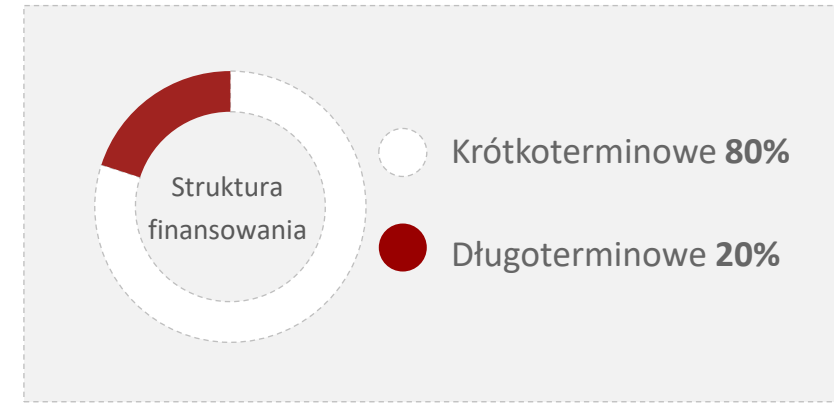
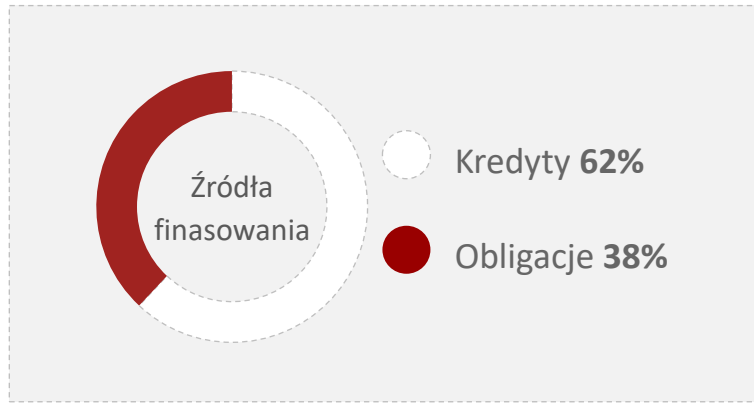


- Grupa od dawna utrzymuje **niski wskaźnik kosztów SG&A**, istotnie ważne w wymagającym otoczeniu zewnętrznym
- Automatyzacja i robotyzacja procesów biznesowych w Grupie AB to kolejne przewagi konkurencyjne
- **Niski wskaźnik kosztów** operacyjnych wyznacznikiem stabilnego i bezpiecznego rozwoju

Grupa AB z najniższymi w branży kosztami SG&A

MOCNE FUNDAMENTY FINANSOWE

DUŻA PRZESTRZEŃ DO FINANSOWANIA DALSZEGO WZROSTU





MODEL BIZNESOWY

GRUPA AB – OBSZARY BIZNESOWE

EKSPANSJA RYNKOWA

	IT & CE 	VAD 	TELCO 	RTV-AGD 	ZABAWKI 	FOTOWOLTAIKA 
POZYCJA RYNKOWA	AB na rynku: - Lider w Regionie CEE z rosnącą przewagą. - Dystrybutor wszystkich największych światowych producentów. 29,1 mld PLN* rynek dystrybucji w Polsce, Czechach i Słowacji.	AB na rynku: - Budowanie silnej pozycji i rozwój kompetencji – PreSales, CK 4,4 mld PLN* wartość rynku dystrybucyjnego w Polsce.	AB na rynku: - Jedyny dystrybutor broadline'owy Apple w regionie PL/CZ/SK z udziałami pow. 50% 5,9 mld PLN* rynek dystrybucji w Polsce, Czechach i Słowacji.	AB na rynku: - Największy dystrybutor RTV-AGD na rynku broadline'owym. 12,7 mld PLN** wartość rynku total.	AB na rynku: - Rekman - czołowy dystrybutor zabawek w Polsce. - Dystrybutor wszystkich największych światowych producentów. 3 mld PLN*** – wartość rynku w Polsce.	AB na rynku: - Alsen Instalacje – projekt budowany w ramach sieci franczyzowej Alsen - Szerokie portfolio, szkolenia, doradztwo – kompletny ekosystem. 0,5 mld PLN*** – wartość rynku w Polsce.
PROJEKTY	Poszerzanie oferty o kolejne rozwijające się kategorie – Smart Home, akcesoria gamingowe, urządzenia do wideokonferencji	Rozwój nowych kategorii: IT Security, CCTV	- Rozwój sieci franczyzowej Digimax - Poszerzanie oferty o kolejne marki smartfonów i kategorie - akcesoria telekomowe, VR	- Dynamiczny rozwój sieci franczyzowej Kakto - Kolejne nowe kontrakty rozwijające portfolio produktowe	- Rozwój własnej sieci franczyzowej Wyspa Szkrabów - Stałe poszerzanie oferty produktowej	- Rozwój własnej sieci franczyzowej Alsen Instalacje - Stałe poszerzanie oferty produktowej - Rozwój kanału partnerów
OSTATNIE KONTRAKTY	- Xerox - OKI - Gigabyte - Kioxia (dyski HDD)	- Dell EMC - QNAP - ZPAS - ZTE - Inspur - Mikrotik	- Oppo - Realme - Vivo - Poco	- MAAN - Midea - Comfee - Toshiba - Philips Water Solution	- LEGO - RAVENSBURGER - RUSSEL - LUCKY DUCK - HARPER COLLINS - DUFFI	- Huawei - Longi Solar - Ja Solar - Solaredge - Helukabel

* Źródło: Context, 2022
 ** estymacja oparta na raportach od CEEED
 – Association of Domestic Appliances Employers.
 *** estymacja Grupy AB oparta na źródłach rynkowych

KANAŁY SPRZEDAŻY – DYWERSYFIKACJA SPRZEDAŻY

GRUPA AB DYSTRYBUTOREM PIERWSZEGO WYBORU



KOMPLEKSOWE WSPARCIE DLA PARTNERÓW

DOSTOSOWANE POD POTRZEBY INDYWIDUALNE KLIENTA

Usługi finansowe

- Finansowanie sprzedaży
- Finansowanie sprzedaży z przejęciem ryzyka
- Finansowanie zakupów
- Inkaso
- F-Pay (odroczone płatności)

Usługi logistyczno-magazynowe

- Usługi przechowywania
- Magazyn wysunięty
- Bundle
- Dropshipping
- Dostawy dedykowane
- Weryfikacja oznakowania CE, WEEE itp.
- Dodawanie User Manual
- Customizacja

Usługi szkoleniowe

- Szkolenia produktowe
- Szkolenia certyfikacyjne
- Szkolenia techniczne
- Webinaria

Usługi marketingowe

- Social media
- Content Marketing
- Kampanie online
- Ankiety
- Telemarketing
- Banery na abonline
- Newsletter

Usługi wsparcia sprzedaży

- E-commerce
- Pre-Sales
- Program DEMO
- New Business (dla nowych Partnerów początkujących w biznesie)
- Doradztwo technologiczne

Usługi serwisowe

- Serwis gwarancyjny
- Serwis pogwarancyjny
- Obsługa RMA
- Przedłużone gwarancje
- Wsparcie techniczne

PRZEWAGI BIZNESOWE EKOSYSTEMU AB

AB – WIĘCEJ NIŻ DYSTRYBUTOR



PRZEWAGI BIZNESOWE EKOSYSTEMU AB

OSIĄGNIĘCIA W CYFRACH W 2021



Blisko
90%

e-faktur



85%

zautomatyzowanych
transakcji



Ponad
2 mln

faktur
rocznie



16 tys.

Partnerów
biznesowych



40

krajów,
do których
sprzedajemy



96 tys.

produktów
w ofercie



800

marek



3

Kraje, na których
rozwijamy dedykowane
platformy Cloud'owe



REKMAN



30
lat **Rekman**

SEGMENT ZABAWKI - REKMAN

LIDER TECHNOLOGICZNY WŚRÓD DYSTRYBUTORÓW BRANŻY ZABAWEK W POLSCE



+24%

wzrost obrotów
Rekman TOTAL CY r/r



+219%

wzrost obrotów Rekman
w kanale e-commerce CY r/r



+3,3%*

wzrost wartości
rynku w 2021 r/r

Doceniają nas:

III miejsce w ogólnopolskim
Plebiscycie Branży Dziecięcej
w kategorii **Firma Roku - Zabawki**



160

wiodących marek w ofercie (m.in. **LEGO®**, **MGA**, **Mattel**, **Hasbro**, w tym marki
własne Malowany Las, Hot Hit, Tesoro, Funikids)

Dynamiczny rozwój spółki budowany od 30 lat

30
lat **Rekman**



NUMER
JEDEN



WDRAŻAMY POLITYKĘ ESG

ENVIRONMENTAL

- Realizacja celów **EMAS**, m.in. ograniczenie zużycia folii i taśmy klejącej, wydajniejsza organizacja obiegu wtórnego elektrośmieci
- **Eliminację papieru** w procesach biurowych (elektroniczny obieg dokumentów)
- Popularyzacja wiedzy w zakresie **zielonej energii**.
- **Gospodarka Obiegu Zamkniętego** (serwis pogwarancyjny produktów IT, RTV i AGD)

SOCIAL

- **Pomoc** dla potrzebujących: akcja ABy razem (pomoc szpitalom w walce z Covid-19), pomoc dla fundacji i szpitali, domów dziecka
- **Współpraca charytatywna** (dom dziecka, hospicjum dla dzieci, fundacje: Siemacha, Koniczynka, Media 3.0)
- **Edukacja informatyczna** (m.in. sponsoring hackathonów informatycznych skierowanych do młodzieży szkolnej, programy edukacyjne w Centrum Kompetencyjnym AB: wykluczenie cyfrowe, bezpieczeństwo w świecie cyfrowym)

GOVERNANCE

- **Ład Korporacyjny** (polityka antykorupcyjna, polityka bezpieczeństwa informacji/ochrony danych, dobre praktyki GPW)
- **Dialog z Klientem** (badania rynku, ankiety konsumenckie, dwukierunkowe kanały komunikacji)
- Współpraca z **organizacjami branżowymi** (zrównoważony rozwój rynku IT, walka z wykluczeniem cyfrowym, udział w procesach legislacyjnych)
- **Ciągła poprawa warunków** zatrudnienia (hybrydowy model pracy, promowanie aktywności sportowej, regulacje różnorodności w miejscu pracy)

WYBRANE NAGRODY I WYRÓŻNIENIA W 2021

Doceniani przez klientów



ITResseller
Andrzej Przybyło
Osobowość branży

ITResseller
AB S.A.
Dystrybutor Roku

ITResseller
AB S.A.
Nagroda Specjalna
Działania CSR

ITResseller
Patrycja Gawarecka
Dyrektor Marketingu
i Sprzedaży

CONTEXT
AB S.A.
Dystrybutor
roku 2021

CONTEXT
AT Computers
Dystrybutor
roku 2021

CRN
AB S.A.
Dystrybutor
roku 2021

CRN
Andrzej Przybyło
Postać Rynku IT
roku 2021

CRN
Patrycja Gawarecka
Channel Manager
roku 2021

CRN
Centrum Kompetencyjne
Usługodawca
roku 2021

Doceniani przez producentów



HPE
Dystrybutor
Roku 2020

HP INC
Dystrybutor Roku
2020 HP Partner
Excellence Award

Lenovo
Dystrybutor Roku 2020
w kategoriach Produkty
Biznesowe i Konsumenckie

Samsung
Dystrybutor Roku 2020
w kategorii Digital Signage

Schneider APC
Dystrybutor
Roku 2020

**Samsung
Electronics**
Dystrybutor
Roku 2021

Vertiv
Dystrybutor Roku 2021
Kategoria: Wschodząca
Gwiazda Regionu CEE

PERSPEKTYWY

- 
1. **PRZYSPIESZENIE TRANSFORMACJI CYFROWEJ SPOŁECZEŃSTW**
 2. **PROGAMY KRAJOWE I UNIJNE** wspierające wydatki na IT
 3. **TRWAŁA ZMIANA TRENDÓW W PRACY – PRACA ZDALNA I HYBRYDOWA** nowy popyt na sprzęt wspierający zmiany
 4. **KONWERGENCJA WYDATKÓW NA IT W KRAJACH CEE** – dalsza pogoń za krajami Europy Zachodniej
 5. **SPRZYJAJĄCE OTOCZENIE MAKROEKONOMICZNE** – wysokie PKB, najniższe bezrobocie, dynamiczny wzrost dochodów
 6. **DYNAMICZNE WZROSTY USŁUG CHMUIROWYCH i XaaS** rewolucja w modelu sprzedaży
 7. **ROZWÓJ VAD** – zmiana rozwiązań technologicznych w epoce transformacji cyfrowej
 8. **TECHNOLOGIE W DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ AB** – nowoczesne narzędzia pracy (ML, AI, BI, RPA)
 9. **DALSZY ROZWÓJ E-COMMERCE W AB** – dalszy wzrost automatyzacji i efektywności
 10. **EKOSYSTEM WSPÓŁPRACY: DOSTAWCA – AB – RESELLER** – trwałe przewagi konkurencyjne (wzrost > od rynku)

GRUPA AB NAJLEPIEJ PRZYGOTOWANA DO OBSŁUŻENIA DOTYCZASOWEGO I NOWEGO POPYTU RYNKOWEGO

NEWSLETTER INWESTORSKI

**Chcesz być na bieżąco
z informacjami biznesowymi AB S.A.?**

Wiedzieć jak rośnie nasz biznes i zwiększa się wartość spółki?

Dołącz do prenumeratorów

newslettera inwestorskiego AB S.A.:

www.ab.pl/dla-inwestorow/newsletter-inwestorski

i otrzymuj **najważniejsze informacje** wprost
na swoją **skrzynkę e-mail**.

Bądź z nami też na kanałach **social-media AB**:

LinkedIn

facebook

YouTube





► DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ

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

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