

Szanowni Państwo,

mam przyjemność przekazać Państwu Skonsolidowany Raport Roczny ABC Data za 2015 rok. Odzwierciedla on zmiany, jakie miały miejsce w ubiegłym roku, w efekcie których ABC Data znacznie umocniła swoją pozycję w regionie CEE.

Rok 2015 był rokiem przełomowym w kontekście poprawy pozycji ABC Data w Europie Środkowo-Wschodniej. Na rynku polskim Spółka zmieniła swoją pozycję rynkową z 3 miejsca na 2. W Rumunii awansowała o 11 miejsc i jest obecnie trzecim dystrybutorem w tym kraju. Było to możliwe przede wszystkim dzięki istotnemu wzrostowi sprzedaży, a także wprowadzeniu nowych rozwiązań finansowania dla MSP. Z kolei na Węgrzech, po poprawie aż o 12 miejsc, ABC Data zajmuje obecnie 8 pozycję. Wdrożony w tym kraju program aktywizacji partnerów pozwolił na podwojenie liczby klientów oraz istotny wzrost sprzedaży. Sprzedaż znacznie wzrosła także na Litwie, gdzie ABC Data jest czwartym dystrybutorem i jednocześnie przygotowuje pole do poprawy zajmowanej pozycji. W Czechach i na Słowacji Spółka uruchomiła szereg aktywności kanałowych oraz programów lojalnościowych, które pozwolą na poszerzenie istniejącego kanału sprzedaży oraz na poprawę zajmowanej w tych krajach lokaty. Tak istotna zmiana pozycji ABC Data w regionie CEE została zauważona przez rynek, a w efekcie Spółka po raz pierwszy w historii porównywana jest z największymi światowymi dystrybutorami IT.

Wyniki finansowe za cały 2015 rok pokazują, że mimo zmiennej sytuacji rynkowej, był to bardzo dobry okres dla ABC Data, która jest obecnie na najlepszej drodze do zdobycia pozycji lidera nowoczesnej dystrybucji IT i elektroniki użytkowej w Europie Środkowo-Wschodniej. Miniony rok obfitował w niezwykle ważne dla naszej Grupy Kapitałowej, jak też całej branży, wydarzenia gospodarcze oraz zmiany legislacyjne, które okazały się być wyzwaniem dla wielu firm. Niezwykle istotne było zwłaszcza wprowadzenie w lipcu 2015 mechanizmu odwróconego VAT-u na część produktów elektronicznych. Nowe przepisy, o które skutecznie zabiegała cała branża, uważamy za korzystne, ponieważ zapewniają większą przejrzystość rynku oraz sprawiają, że do dystrybutorów wraca ta jego część, która wcześniej zdominowana była przez tzw. szarą strefę.

Bardzo dobre wyniki finansowe i stabilna pozycja rynkowa Spółki są odzwierciedleniem tego, jak postrzegamy rolę dystrybutora i jakości świadczonych przez niego usług w całym łańcuchu wartości. Będąc wiodącym dystrybutorem, dążącym do osiągnięcia pozycji lidera w całym regionie CEE, na nowo definiujemy pojęcie dystrybucji, dostarczając nie tylko bogatą ofertą produktów i sprawną logistykę, lecz także oferując szereg dodatkowych korzyści, związanych m.in. z rozpoczętą w połowie roku realizacją projektów określonych w nowej strategii biznesowej ABC Data na lata 2016-2018. Pracując nad repozycjonowaniem Spółki i poprawą poszczególnych wyników, intensywnie rozwijamy portfolio produktowe, które zwiększyło się z 73 000 do 180 000 produktów i jest obecnie najszerze wśród dystrybutorów działających w regionie CEE. Wprowadziliśmy do asortymentu nowe, wysokomarżowe kategorie produktowe, co pozwoliło na realizację dwudziestu procent przyjętego w strategii planu wzrostu liczby resellerów i obecnie mamy ponad 13 000 aktywnych klientów.

Zgodnie ze strategią, dynamicznie rozwinęliśmy dział Mobile, Telco i RTV/AGD. Wzmocniliśmy zespół, a także rozszerzyliśmy asortyment o nowe marki oraz rozwiązania związane z Internet of Things. Dzięki zakupowi iSource, dokonany w 2014 r. i dynamicznemu rozwojowi tej spółki w 2015 roku, jesteśmy dziś największym dystrybutorem produktów Apple'a w Polsce. W efekcie prowadzonych działań, staliśmy się też głównym dostawcą smartfonów HUAWEI w naszym kraju. Rozwinęliśmy również współpracę z czołowymi operatorami telekomunikacyjnymi, z którymi prowadzimy szereg wspólnych

projektów. Nasze działania w tym obszarze docenia rynek, czego najlepszym dowodem są przyznany spółce tytuł „Dystrybutora Roku 2015 w obszarze Mobility” oraz tytuł „Człowieka roku 2015 w obszarze Mobility”, którym wyróżniono moją osobę.

Do kluczowych inicjatyw ABC Data należy intensywny rozwój działu zaawansowanych usług z wartością dodaną. Rozszerzamy posiadaną ofertę rozwiązań i usług z zakresu cloud computingu. To jeden z najbardziej perspektywicznych obszarów na rynku IT – jego wartość w Polsce ma zwiększyć się z ok. 160 mln dolarów w ubiegłym roku, do 450 mln dolarów w 2019 roku. Nasza Spółka nieustannie rozwija swoją ofertę, kompetencje i narzędzia, aby być wiodącym dystrybutorem systemów i usług dostarczanych w chmurze.

Z powodzeniem rozbudowujemy także nasze platformy e-commerce. Już od lat są one wiodącymi rozwiązaniami B2B na rynku dystrybucji IT. Obecnie koncentrujemy się na ich optymalizacji i rozbudowie o funkcjonalności wspierające aktywną sprzedaż oferty ABC Data przez resellerów. Powiększamy też portfolio rozwiązań umożliwiających dotarcie do szerszego grona klientów biznesowych, np. nowoczesne platformy mobilne czy lekkie platformy marketplace’owe.

Pracując nad rozwojem oferowanych usług i posiadanych narzędzi, zdobywamy kolejne kontrakty w regionie, zarówno nawiązując współpracę z nowymi, uznanymi producentami, jak też rozszerzając na kolejne kraje dotychczasowe umowy. Rynek zauważa i docenia korzyści ze współpracy z dużym regionalnym dystrybutorem. Dla producenta skala działania dystrybutora, z którym współpracuje, ma kluczowe znaczenie, ponieważ znacznie zwiększa ona potencjał dotarcia do nowych klientów oraz wspólnej ekspansji na nowe rynki. ABC Data ma w tym względzie szczególnie wiele do zaoferowania, ponieważ jako jedyny polski dystrybutor IT jest obecna na ośmiu rynkach Europy Środkowo-Wschodniej. Posiadamy w ofercie rozwiązania prawie wszystkich największych producentów, przez których jesteśmy regularnie nagradzani licznymi tytułami Dystrybutora Roku. Zwiększając asortyment produktów i usług dążymy do działania w oparciu o model one-stop shop, w którym klient może kupić dowolne produkty, bez konieczności poszukiwania ich u innych dostawców.

Kluczowy dla ABC Data jest również rozwój zasobów ludzkich. Inwestycje w posiadany zespół specjalistów przekładają się na wzrost przewagi konkurencyjnej. Zaangażowani i zmotywowani do działania pracownicy są jednym z naszych kluczowych aktywów. To właśnie dzięki ich zaangażowaniu tak sprawnie realizujemy postawione cele. W ubiegłym roku wprowadziliśmy projekt „High Performance Organization” polegający na doskonaleniu czterech kluczowych dla firmy obszarów: pomiaru efektywności poszczególnych działów, budowy zaangażowania pracowników, wzmacniania komunikacji wewnątrz organizacji oraz rozwijaniu talentów i umiejętności przywództwa. Program ten stanowi element wspierający wdrożenie strategii i osiągnięcie ponadprzeciętnych wyników.

Ubiegły rok rozpoczęliśmy od wprowadzenia projektu optymalizacji struktur oraz procesów w obrębie całej Grupy. Zaimplementowana przez nas nowa polityka zarządzania finansami w regionie CEE oraz uelastycznienie procesów decyzyjnych sprawiły, że w ciągu ostatnich 12 miesięcy wyraźnej poprawie uległy wyniki na poszczególnych poziomach rachunku wyników. W kolejnych kwartałach odnotowaliśmy znaczące wzrosty skonsolidowanego zysku netto i skonsolidowanej EBITDA przy jednoczesnym obniżaniu długu netto, którego wartość spadła w pierwszej połowie roku do 10 mln PLN i była najniższa w historii. W analogicznym okresie odnotowaliśmy także regularny wzrost poziomu marży w przedziale od 0,5 do 0,7 p.p. Podniesienie rentowności Spółki wiąże się z rosnącą ilością wysokomarżowych transakcji, przyjętą polityką finansową i efektywnym zarządzaniem całą Grupą.

Wypracowaliśmy skonsolidowany zysk netto na poziomie 46,8 mln PLN, co oznacza wzrost o 13,5 mln PLN rok do roku. Wynik skonsolidowany EBITDA za 2015 rok wyniósł 69 mln PLN i w porównaniu do roku ubiegłego był wyższy o 6,3 mln PLN. Skonsolidowane przychody ze sprzedaży wyniosły natomiast ponad 4 856 mln PLN. Utrzymaliśmy także zadłużenie netto na poziomie znacznie niższym niż wykazywane przez inne porównywalne spółki z branży. Wzrost skonsolidowanego zysku netto i EBITDA to efekt szybkiej implementacji założeń podanych w ogłoszonej w połowie ubiegłego roku strategii ABC Data na lata 2016-2018, realizacji mniejszej ilości transakcji przy wyższej marży, optymalnym zarządzaniu procesami oraz utrzymaniu wysokiej efektywności finansowej.

Na każdym kroku i w każdym obszarze działalności udowadniamy, że jesteśmy nowoczesną i dynamiczną firmą o jasno zdefiniowanej strategii. Potwierdzeniem tego jest przyznany ABC Data w lutym tego roku przez EMEA Channel Academy tytuł „Central & Eastern Europe Distributor Of The Year”. Jedną z najważniejszych branżowych nagród, stawia ABC Data na równi z takimi globalnymi dystrybutorami, jak Ingram Micro, który został „Dystrybutorem Roku regionu DACH” czy Tech Data, wybraną „Dystrybutorem Roku” we Francji, Wielkiej Brytanii i Irlandii. Nagroda ta potwierdza, że zapoczątkowane w ubiegłym roku działania na rzecz rozwoju Spółki zostały zauważone przez branżę i ocenione, jako trafne i skuteczne.

Posiadane doświadczenie pozwala nam skutecznie prognozować oraz kreować rynkowe trendy, a w efekcie wytyczać właściwe kierunki rozwoju i zbliżać się do osiągnięcia zakładanych celów strategicznych. Doceniając pozycję ABC Data jako dużego, wiarygodnego partnera z regionu CEE, doskonale znającego światowe trendy rynkowe, międzynarodowe Stowarzyszenie GTDC zaprosiło nas do stałej współpracy przy inicjatywach organizowanych przez GTDC – raportach, panelach dyskusyjnych czy branżowych spotkaniach eksperckich.

Dziękuję naszym akcjonariuszom za zaufanie, a pracownikom, współpracownikom oraz kontrahentom za wspólny wysiłek, dzięki któremu udało nam się uzyskać tak dobre wyniki w 2015 roku.

Ten rok upłynie ABC Data pod znakiem kontynuacji zapoczątkowanych zmian, a głównym zadaniem Spółki będzie dalszy dynamiczny, ale jednocześnie stabilny rozwój. Wiem, że inwestując w rozwój obszarów o dużym potencjale wzrostu oraz wzmacniając posiadane przewagi konkurencyjne, z każdym kolejnym miesiącem będziemy rosnąć w siłę zbliżając się do realizacji naszych strategicznych celów – zdobycia pozycji lidera dystrybucji IT w Europie Środkowo-Wschodniej oraz zwiększenia wyceny Spółki do 1 miliarda PLN.

Z wyrazami szacunku,

*Ilona Weiss*

Prezes Zarządu ABC Data.