

Szanowni Państwo,

miniony rok bez wątplenia trwale zapisze się w historii branży dystrybucji IT. Obserwowana w ostatnich latach dynamika zmian nieco wyhamowała, jednak przeciągające się problemy w branży uwidoczniły jak na dłoni wszystkie jej słabości: niskie marże, rosnącą presję cenową, trudności z bieżącym dostosowywaniem się do częstych zmian w otoczeniu regulacyjnym czy coraz ostrzejszą konkurencją ze strony globalnych dystrybutorów. Skumulowany efekt działania tych czynników wpłynął ujemnie na kondycję wielu rodzimych firm. Ten niełatwy okres bez większego uszczerbku przetrwali jedynie najwięksi i najlepiej przygotowani do tego gracze, jak ABC Data.

Przekazuję Państwu skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej ABC Data. Zawiera ono opis działalności Spółki w minionym roku, podsumowanie najważniejszych wydarzeń, które wpłynęły na kondycję całej branży dystrybucji IT – a pośrednio również na Grupę ABC Data – oraz wyniki finansowe osiągnięte w 2017 roku. Mimo zmiennej sytuacji i bardzo konkurencyjnego rynku, są one bardzo dobre. To zasługa przede wszystkim naszego nieszablonowego podejścia do prowadzonej działalności, modelowej współpracy całego zespołu począwszy od procesu analizy i przewidywania sytuacji rynkowej, poprzez koncentrację na rozwoju kluczowych obszarów działalności, na rzetelnej realizacji wyników przez cały rok skończywszy. Aby pozostać konkurencyjnymi na wymagającym rynku, wiodący dystrybutorzy muszą oferować dziś coś więcej, niż tylko sprawne przesuwanie pudełek. W ABC Data mówimy o tym już od dawna, a co więcej systematycznie rozwijamy prowadzoną działalność.

Nie tylko dodajemy nowe produkty do naszej oferty, lecz także dynamicznie zwiększamy portfolio zaawansowanych usług technologicznych oraz inwestujemy w rozwój nowych, obiecujących obszarów, jak cloud computing. Wraz z postępującą cyfryzacją gospodarek i społeczeństw coraz większe znaczenie zyskują bowiem nowe formy działalności. Równocześnie firmy muszą być znacznie bardziej elastyczne niż jeszcze kilka lat temu i dynamicznie dostosowywać się do zmiennej sytuacji, aby nie tyle dotrzymać tempa konkurencji, co kreować trendy i nadawać ton dyskusji dotyczącej przyszłości technologii. W branży IT jak w żadnej innej liczą się dziś zaawansowana wiedza i szeroki zasób kompetencji technologicznych. Są to atrybuty niezbędne do funkcjonowania w konkurencyjnym środowisku, jak też przy realizacji kluczowych kontraktów. Grupa ABC Data posiada ku temu zarówno odpowiednie portfolio produktowe, jak i unikalny know-how zdobyty podczas niemal trzydziestoletniej obecności na rynku.

Doskonale wiemy, w którym kierunku podążyc, by zwiększyć efektywność podejmowanych przez nas działań. Od lat na bieżąco monitorujemy rynek, co pozwala nam systematycznie dostosować ofertę do obowiązujących trendów. Aktywnie poszukujemy nisz czy nowych, perspektywicznych technologii, które przy odpowiednim wsparciu, jakiego może udzielić tak duża spółka jak ABC Data, wkrótce staną się

potencjalnymi bestsellerami. Taka strategia przynosi wymierne efekty, o czym najlepiej świadczą nasze wyniki.

W opublikowanej w maju ubiegłego roku prognozie wyników finansowych podaliśmy informację, że skonsolidowane przychody ze sprzedaży wyniosą w 2017 roku 4 468,2 mln PLN, EBITDA osiągnie poziom 50,6 mln PLN, natomiast zysk netto 27,7 mln PLN. Część branżowych komentatorów oceniła tę prognozę jako zbyt ambitną. My wiedzieliśmy, że dotrzemy złożonej obietnicy. W 2017 roku Grupa Kapitałowa ABC Data wypracowała 4 635 mln PLN skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży, co oznacza wzrost o niemal 170 mln PLN w porównaniu do prognozy. Pozytywnie na poziom przychodów wpłynęła nasza spółka zależna S4E S.A., która wypracowała w 2017 roku rekordowe dla siebie 240 mln PLN przychodów ze sprzedaży wobec 186 mln PLN w 2016 roku (wzrost o blisko 30% r/r). Co istotne, w ubiegłym roku Grupa ABC Data znacznie zwiększyła też rentowność sprzedaży, uzyskując zysk brutto ze sprzedaży w wysokości 283,6 mln PLN wobec 260,9 mln rok wcześniej. Oznacza to, że w 2017 roku ponownie wypracowaliśmy jedną z najwyższych marż w dystrybucji IT. Jej wartość wyniosła 6,1% wobec 5,3% w 2016 roku.

Skonsolidowany zysk EBITDA wypracowany przez Grupę ABC Data wyniósł w 2017 roku 58,7 mln PLN, czyli był wyższy o 8,1 mln PLN od prognozowanego oraz o 18,3 mln PLN od EBITDA osiągniętego w 2016 roku. Oznacza to wzrost odpowiednio o 16% wobec prognozy i aż o 45% rok do roku. Z kolei raportowany zysk netto za rok 2017 wyniósł 25 mln PLN, a zysk netto skorygowany (o odpis aktualizujący aktywo podatkowe) ukształtował się na poziomie 34 mln PLN, był więc niemal dwukrotnie wyższy od zysku wypracowanego rok wcześniej (17 mln PLN). Raportowany zysk netto został obciążony odpisem nierozliczonej kwoty aktywa w wysokości 8 956 tys. PLN, związanego ze zmianą zasady zaliczania do kosztów uzyskania przychodów kosztów opłat licencyjnych. Jest to konsekwencja Ustawy z dnia 27 października 2017 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne.

W 2018 roku ABC Data kontynuowała proces rozwoju na rynkach zagranicznych. Dzięki temu Grupa niezmiennie utrzymuje silną pozycję rynkową w Europie Środkowo-Wschodniej, a w krajach bałtyckich czy w Rumunii jest już w pierwszej trójce największych dystrybutorów. Spółka systematycznie uczestniczy też w pracach GTDC, prestiżowego stowarzyszenia największych dystrybutorów IT na świecie. Wszystko to sprawia, że na rynkach międzynarodowych postrzegana jest jako wiodący polski dystrybutor w regionie CEE i stawiana na równi z największymi globalnymi graczami działającymi w tej części Europy. W ubiegłym roku zanotowaliśmy wzrosty przychodów ze sprzedaży w krajach bałtyckich o 5%, natomiast na Węgrzech o 9% rok do roku. Sukcesywnie rozbudowujemy nasz kanał sprzedaży w regionie, zaś transakcje realizujemy na coraz wyższych marżach. Zwiększamy nie tylko grupę

aktywnych klientów, lecz także liczbę i różnorodność dostępnych na danych rynkach sprzętu i rozwiązań technologicznych.

Od strony biznesowej, w 2017 roku koncentrowaliśmy się zwłaszcza na rozwoju w czterech kluczowych obszarach naszej działalności – mobile, e-commerce, cloud oraz VAD. Wpisują się one w trendy w dystrybucji IT na rok 2018 przewidywane przez GTDC. Technologie mobilne wpływają i będą wpływać nie tylko na nasze życie codzienne, lecz także na procesy gospodarcze i społeczne. Właśnie dlatego rozwój obszaru mobile jest jednym z naszych priorytetów. Po wprowadzeniu – z dużym sukcesem – produktów marki Xiaomi na polski rynek w drugiej połowie 2016 roku, w 2017 roku kontynuowaliśmy rozwój portfolio sprzętu tej marki oraz rozpoczęliśmy jego sprzedaż na Litwie czy w Rumuni. Obecnie przygotowujemy się do wejścia z rozwiązaniami tego renomowanego producenta na kolejne rynki. Z kolei nasza spółka zależna – iSource – niezmiennie pozostaje największym dystrybutorem sprzętu marki Apple w Polsce. Jesteśmy także wiodącym dystrybutorem smartfonów Huawei w naszym kraju.

Obszar mobile, to jednak nie tylko sprzęt, lecz także oprogramowanie. W ubiegłym roku specjalnie dla naszych Klientów stworzyliśmy więc aplikację mobilną m-Interlink, pozwalającą na dokonywanie zakupów w ABC Data przy wykorzystaniu urządzeń mobilnych – telefonów i tabletów. Ponieważ dane z aplikacji i webowej wersji systemu synchronizują się w czasie rzeczywistym, procesy zamówienia rozpoczęte w aplikacji można kontynuować na komputerze (i na odwrót). Aplikacja cieszy się bardzo dużą popularnością wśród Klientów ABC Data i jest przez nas nieustannie rozwijana. ABC Data jest jednym z prekursorów e-handlu B2B w Polsce, a w swojej ofercie posiada szereg kompleksowych platform i narzędzi sprzedażowych, jak InterLink czy Reseller Web będący zaawansowaną technologicznie aplikacją e-sklepu.

Dostrzegając potencjał, jaki daje cloud computing, w połowie ubiegłego roku uruchomiliśmy również autorską platformę dystrybucji usług chmurowych – ABC Data Cloud. To autorskie narzędzie ABC Data, od początku tworzone z myślą o sprzedaży zaawansowanych usług w chmurze. Umożliwia dostawcom oferowanie ich usług w modelach IaaS, PaaS, SaaS czy DRaaS. Z kolei klienci ABC Data poprzez nową platformę otrzymują dostęp do szerokiej i zróżnicowanej oferty m.in. wirtualnych serwerów, dysków sieciowych czy rozwiązań do archiwizacji i backupu danych. Nieustannie stawiamy na rozwój posiadanej oferty cloudowej, która już teraz jest unikatowa. Dostarczamy technologie tworzone zarówno przez globalnych, jak i polskich dostawców usług cloud. Dzięki temu, że oferujemy szeroki wybór rozwiązań w różnych przedziałach cenowych, możemy w pełni zaspokoić potrzeby resellerów i ich klientów.

Ostatnim z kluczowych obszarów rozwoju Grupy ABC Data jest VAD, czyli dystrybucja z wartością dodaną. W ramach Grupy ABC Data realizacją zadań z tego obszaru zajmują się wyspecjalizowani inżynierowie ABC Data, jak również eksperci ze spółki zależnej – S4E. Jest to wiodący polski dystrybutor

z wartością dodaną. Poza dystrybucją produktów, spółka ta oferuje też szeroki wachlarz dodatkowych, wysoce specjalistycznych usług oraz liczne techniczne i biznesowe szkolenia certyfikacyjne. W obszarze biznesowym S4E prowadziła w ubiegłym roku dla swoich klientów m.in. liczne inicjatywy związane z rozbudową infrastruktury IT, a także rozpoczęła szereg projektów z nowych obszarów, jak fotowoltaika czy SmartCity.

Ubiegły rok był dla Grupy ABC Data wyjątkowo pracowity i bardzo udany. Aktualnie koncentrujemy się na realizacji planów biznesowych na 2018 rok. Są one związane z dalszym rozwojem i umacnianiem pozycji Spółki w Polsce oraz w krajach regionu CEE. Wszystko po to, aby w dalszym ciągu pozostawać najlepszym i najbardziej wiarygodnym Partnerem biznesowym w branży IT w tej części Europy. Taka pozycja stanowi bowiem najlepszą gwarancję efektywnej działalności i satysfakcjonujących wyników biznesowych. Właśnie takich rezultatów możecie się Państwo spodziewać po Grupie ABC Data zarówno w tym roku, jak i w kolejnych latach.

Z poważaniem,

Ilona Weiss

Prezes Zarządu ABC Data S.A.