

Szanowni Państwo,

miniony rok bez wątpienia 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 jednostkowe sprawozdanie finansowe 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 ABC Data – oraz jednostkowe 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. 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. Jako Grupa Kapitałowa ABC Data wypracowaliśmy w ubiegłym roku 4 635 mln PLN skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży, co oznacza wzrost o niemal 170 mln PLN w porównaniu do prognozy. Grupa ABC Data znacznie zwiększyła też rentowność sprzedaży, uzyskując zysk brutto ze sprzedaży w wysokości 283,6 mln PLN. Oznacza to, że w 2017 roku ponownie wypracowaliśmy jedną z najwyższych marż w dystrybucji IT. Jej wartość wyniosła 6,1%. 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, zaś raportowany zysk netto za rok 2017 to 25 mln PLN, przy czym 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).

Bardzo dobrze prezentują się również nasze wyniki jednostkowe. W 2017 roku ABC Data osiągnęła 3 505 mln PLN przychodów ze sprzedaży. Wynik ten był o około 13% niższy niż w 2016 roku, co jest efektem realizowanej przez ABC Data strategii koncentracji na transakcjach wysokomarżowych. Zgodnie z naszymi założeniami, pomimo niższych przychodów ze sprzedaży, odnotowaliśmy wzrost na pozostałych poziomach rachunku wyników. Odnotowany w ubiegłym roku jednostkowy zysk brutto ze sprzedaży wyniósł 208,5 mln PLN wobec 204 mln PLN w 2016 roku. Wypracowana przez nas marża osiągnęła wartość 5,9%, podczas gdy rok wcześniej było to 5,1%. Wartość jednostkowego zysku EBITDA była w 2017 roku ponad dwukrotnie wyższa niż w 2016 roku i wyniosła 28,8 mln PLN. Z kolei jednostkowy zysk netto wzrósł w 2017 roku o 80% r/r i ukształtował się na poziomie 35,1 mln PLN, wobec 19,5 mln PLN rok wcześniej. Te liczby mówią same za siebie,

W ubiegłym roku ABC Data konsekwentnie i na bieżąco dostosowywała swoją działalność do licznych zmian w otoczeniu prawnym i regulacyjnym. Pracochłonny i długotrwały proces implementacji i dostosowania się do nowych przepisów generuje zazwyczaj określone dodatkowe koszty. Mimo to zawsze dokładamy starań, aby standardy obowiązujące w grupie były w pełni zgodne z obowiązującymi przepisami prawa. To inwestycja, która zwraca się w dłuższej perspektywie. Nie bez znaczenia dla funkcjonowania naszej firmy pozostawały w 2017 roku również takie czynniki, jak rosnące koszty ubezpieczeń czy coraz powszechniejsza na rynku redukcja limitów kredytowych, związana m.in. z falą postępowań restrukturyzacyjnych w firmach z branży IT. W ich efekcie podmioty z sektora IT wciąż są traktowane jako spółki relatywnie wysokiego ryzyka. Mimo to ABC Data uważana jest za wiarygodną,

a limity, które mamy do dyspozycji pozostają w naszej ocenie na optymalnym poziomie, pozwalającym na bezproblemowe prowadzenie bieżącej działalności.

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. 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.

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 ABC Data zarówno w tym roku, jak i w kolejnych latach.

Z poważaniem,

Ilona Weiss

Prezes Zarządu ABC Data S.A.