

The ASBIS logo is displayed in a bold, white, serif font. The letters are closely spaced, and a registered trademark symbol (®) is located at the top right of the 'S'.

ASBIS®

SUCCESS THROUGH FOCUS



Prezentacja Q2 i H1 2026

**BICIE REKORDÓW WESZŁO NAM W
NAWYK**

6 SIERPNIA 2026

Oświadczenie

- 
- Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została przygotowana przez ASBISc Enterprises Plc („Spółka”) z należytą starannością. Może jednak zawierać pewne niekonsekwencje lub pominięcia. Prezentacja nie zawiera pełnej ani gruntownej analizy finansowej Spółki oraz nie przedstawia jej sytuacji ani perspektyw w sposób kompleksowy ani dogłębny. W związku z tym każdy, kto zamierza podjąć decyzję inwestycyjną w stosunku do Spółki, powinien polegać na informacjach ujawnionych w oficjalnych raportach Spółki, publikowanych zgodnie z obowiązującymi Spółkę przepisami prawa. Niniejsza Prezentacja została sporządzona wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowi oferty kupna ani sprzedaży jakichkolwiek instrumentów finansowych.
 - Prezentacja może zawierać „stwierdzenia dotyczące przyszłości”. Stwierzeń takich nie można jednak traktować jako zapewnień lub prognoz co do oczekiwanych przyszłych wyników Spółki. Wszelkie stwierdzenia dotyczące oczekiwań co do przyszłych wyników finansowych nie mogą być rozumiane jako gwarancje, że takie wyniki zostaną faktycznie osiągnięte w przyszłości. Oczekiwania Zarządu opierają się na jego aktualnej wiedzy i są uzależnione od wielu czynników, przez które faktyczne wyniki osiągane przez Spółkę mogą istotnie różnić się od wyników przedstawionych w niniejszym dokumencie. Wiele z tych czynników pozostaje poza świadomością i kontrolą Spółki lub zdolnością Spółki do ich przewidzenia.
 - Ani Spółka, ani jej dyrektorzy, urzędnicy, doradcy ani przedstawiciele takich osób nie ponoszą odpowiedzialności z jakiegokolwiek powodu wynikającego z jakiegokolwiek wykorzystania niniejszej Prezentacji. Ponadto żadne informacje zawarte w niniejszej Prezentacji nie stanowią jakiegokolwiek oświadczenia ani gwarancji Spółki, jej funkcjonariuszy lub dyrektorów, doradców lub przedstawicieli którejkolwiek z powyższych osób. Prezentacja i stwierdzenia dotyczące przyszłości są aktualne wyłącznie na dzień niniejszej Prezentacji. Mogą one nie odzwierciedlać wyników lub zmian w przyszłych okresach. Spółka nie zobowiązuje się do przeglądania, potwierdzania ani publikowania jakichkolwiek poprawek do jakichkolwiek stwierdzeń dotyczących przyszłości w celu odzwierciedlenia zdarzeń lub okoliczności, które mają miejsce po dacie niniejszej Prezentacji.

Agenda

01.

KLUCZOWE
WYDARZENIA
KORPORACYJNE

02.

WYNIKI
FINANSOWE

03.

WYPŁATA
DYWIDENDY

04.

BACK-UP

Kluczowe dane finansowe

PRZYCHODY

+79% r/r

1 697 mln USD

ZYSK BRUTTO
NA SPRZEDAŻY

+89% r/r

120 mln USD

MARŻA BRUTTO
NA SPRZEDAŻY

7,07%

+265%r/r

44,3 mln USD

ZYSK NETTO

Najlepszy kwartał w historii

> Q2 2026

GŁÓWNE OBSZARY DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

ASBIS®

+40%

Apple
VAD w WNP,
Północno – Zachodnia
Afryka i RPA

asbc
Automated Systems Business Control

+105%

Sklepy luksusowe i premium
54 POK + 7 b2c e-Commerce

breezy!
REUSE EASY

+20%

Trade-In
#1 w WNP. Ekspansja na Europę i
Afrykę

AROS
ASBIS ROBOTIC SOLUTIONS

3 kategorie rozwiązań

Inwestycje
korporacyjne

15

Startupów

ASBIS® +130%

ICT & IoT, AI
rozwiązania dla centrów
danych

+68%

ICT Dystrybucja
24 000 resellerów

ASBIS®

+10%

Dystrybucja
konsumencka
Sprzedaż poprzez
7 400 POK

Kluczowe wydarzenia korporacyjne

ASBIS uznany za Star Performer podczas gali NVIDIA Partner Awards EMEA 2026

ASBIS został uznany za firmę o ugruntowanej renomie w Europie Wschodniej podczas gali rozdania nagród EMEA NVIDIA Partner Awards 2026, która odbyła się podczas corocznego wydarzenia Partner Day.

kwiecień 2026

ASBIS otworzył drugi sklep Bang & Olufsen w USA

ASBIS oficjalnie otworzył kolejny flagowy salon Bang & Olufsen w Stanach Zjednoczonych. To siódmy sklep tej prestiżowej marki otwarty przez ASBIS i drugi w USA.

czerwiec 2026

ASBIS wzmacnia swoją obecność w Afryce

ASBIS stał się niewyłącznym, niezależnym dystrybutorem produktów Apple z wartością dodaną w 14 krajach Afryki. Obecnie ASBIS jest autoryzowanym dystrybutorem produktów Apple w 25 krajach na całym świecie.

czerwiec 2026



Partner Awards 2026

ASBIS[®]

Star Performer

Eastern Europe

**NVIDIA
Partner Awards
2026**

ASBIS
Star Performer
Eastern Europe



Nowy flagowy sklep Bang & Olufsen w West Hollywood

Nowy flagowy sklep w Los Angeles w Kalifornii znajduje się przy Robertson Boulevard, w sercu jednej z najbardziej wpływowych dzielnic miasta, wzmacniając obecność marki w jednym z najważniejszych na świecie miejsc pod względem designu i luksusowego stylu życia. Projektanci Bang & Olufsen wyobrazili sobie tę przestrzeń jako centrum kulturalne i wizytówkę tętniącego życiem sektora rozrywkowego Los Angeles.



ASBIS®

To już siódmy sklep tej prestiżowej marki otwarty przez ASBIS,
a drugi w USA

SKLEPY PREMIUM I LUKSUSOWE

California / USA

2 B&O



7 Sklepów

1 na Cyprze
1 w Gruzji
2 w RPA
1 we Włoszech
2 W USA



36 Sklepów

Kazachstan
Ukraina
Azerbejdżan
Armenia
Gruzja
Mołdawia
Uzbekistan



13 Sklepów

w Polsce



5 RoboCafe

2 * Cypr
2 * ZEA
1 * Polska

Polska
SMSN 13

Ukraina
5 Apple

Kazachstan
11 Apple

Mołdawia
4 Apple

Mediolan / Włochy

1 B&O

Gruzja
7 Apple 1 B&O

Azerbejdżan
5 Apple

Uzbekistan
1 Apple

Cypr
1 B&O

Armenia
3 Apple

Dubaj / ZEA
4 RoboCafe

2 B&O

RPA

ASBIS WZMACNIA OBECNOŚĆ W AFRYCE



14 krajów w regionie Północno – Zachodniej Afryki

Znaczna populacja: **289 mln mieszkańców**
55% populacji w wieku poniżej 30 lat

17,4% populacji to **wyższa klasa średnia**
53% ludności miejskiej

>10 tys. punktów sprzedaży (POS)
Większość w niezależnym handlu detalicznym

48% populacji **ma dostęp do internetu**
Obciążenie iOS do 26%



Kraje dystrybucji Apple

A world map with a light blue background and a white grid. Several countries are highlighted in a darker blue color, indicating Apple's distribution regions. These include countries in North Africa (Algeria, Mali, Burkina Faso, Niger, Gambia, Guinea-Bissau, Sierra Leone, Liberia, Ivory Coast, Ghana, Togo), Central Asia (Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan, Uzbekistan), Eastern Europe and the Caucasus (Armenia, Azerbaijan, Georgia, Moldova, Ukraine), and South Africa.

Afryka:

1. Algeria,
2. Benin,
3. Mali,
4. Mauretania,
5. Gwinea,
6. Burkina Faso,
7. Niger,
8. Gwinea-Bissau,
9. Ghana,
10. Wybrzeże Kości Słoniowej,
11. Sierra Leone,
12. Liberia,
13. Republika Zielonego Przylądka,
14. RPA
15. Togo

Azja Centralna:

1. Kazachstan,
2. Kirgistan,
3. Tadżykistan,
4. Turkmenistan,
5. Uzbekistan.

Europa Wschodnia & Kaukaz:

1. Armenia,
2. Azerbejdżan,
3. Gruzja,
4. Mołdawia,
5. Ukraina.

NOWY DYREKTOR NIEWYKONAWCZY



Siarhei
KOSTEVITCH
Prezes ASBIS



Julia
PRIHODKO
Dyrektor ds. HR



Constantinos
TZIAMALIS
Wiceprezes ASBIS



Marios
CHRISTOU
Dyrektor Finansowy



Hanna
KAPLAN
Dyrektor
Wykonawczy



Jaan Kristian
Teär
Dyrektor
Niewykonawczy



Constantinos
PETRIDES
Dyrektor
Niewykonawczy



Maria
PETRIDOU
Dyrektor
Niewykonawczy



Tasos
A.PANTELI
Dyrektor
Niewykonawczy

Agenda

01.

KLUCZOWE
WYDARZENIA
KORPORACYJNE

02.

WYNIKI
FINANSOWE

03.

WYPŁATA
DYWIDENDY

04.

BACK-UP

Najlepszy II kwartał i półrocze 2026

Rekordowe
przychody w Q2 i
H1 2025 r.

Wzrost marży
brutto do 7,07%
w Q2 2026.

Niższe koszty
finansowe w Q2
2026.



mln USD	Q2'26	Q2'25	r/r
Przychody	1 696,7	949,3	79%
Zysk brutto na sprzedaży	119,9	63,6	89%
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	7,07%	6,69%	0,38 ppt
Koszty SG&A	-57,3	-40,0	43%
Zysk operacyjny	62,6	23,5	166%
<i>Marża operacyjna</i>	3,69%	2,48%	1,21 ppt
Przychody finansowe	1,4	0,6	120%
Koszty finansowe	-9,5	-9,3	2%
Zysk przed opodatkowaniem	54,9	15,1	264%
Podatek	-10,6	-3,0	256%
Zysk netto	44,3	12,1	265%
<i>Marża zysku netto</i>	2,61%	1,28%	1,33 ppt

mln USD	H1'26	H1'25	r/r
Przychody	2 965,2	1 685,7	76%
Zysk brutto na sprzedaży	229,3	115,1	99%
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	7,73%	6,83%	0,90 ppt
Koszty SG&A	112,2	75,2	49%
Zysk operacyjny	117,1	39,9	194%
<i>Marża operacyjna</i>	3,95%	2,37%	1,58 ppt
Przychody finansowe	2,7	1,1	137%
Koszty finansowe	-19,8	-17,1	16%
Zysk przed opodatkowaniem	100,5	24,3	314%
Podatek	-19,9	-4,8	311%
Zysk netto	80,6	19,4	315%
<i>Marża zysku netto</i>	2,72%	1,15%	1,57 ppt

Koszty operacyjne
rosły wolniej niż
przychody czy zysk
brutto.

Zysk netto
eksplodował w Q2
2026 r. i w H1 2026.

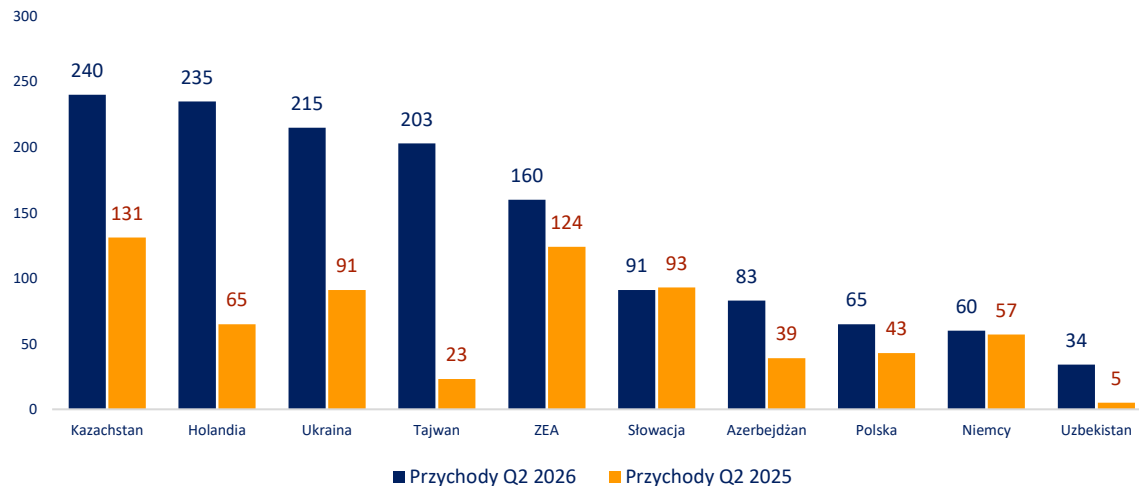


PRZYCHODY Z KLUCZOWYCH KRAJÓW (mIn USD)

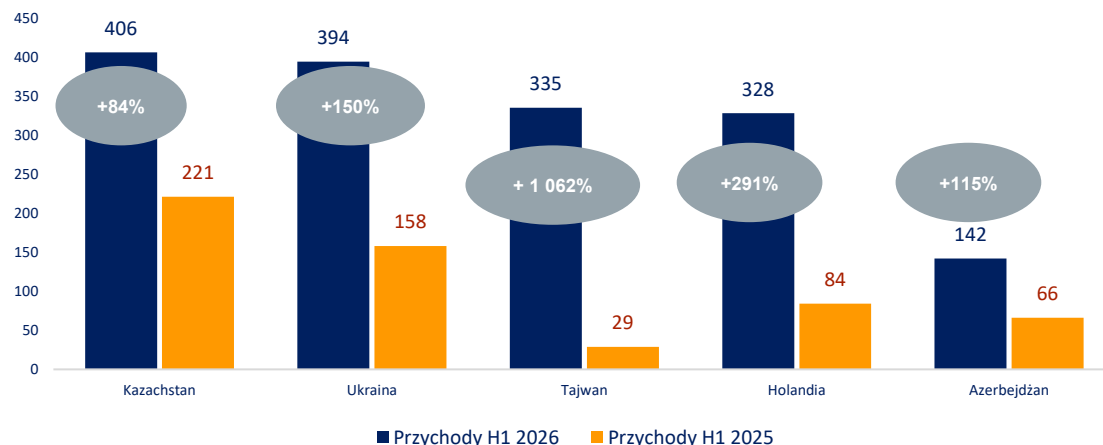


Kazachstan ponownie największym rynkiem

Q2 2026 VS Q2 2025

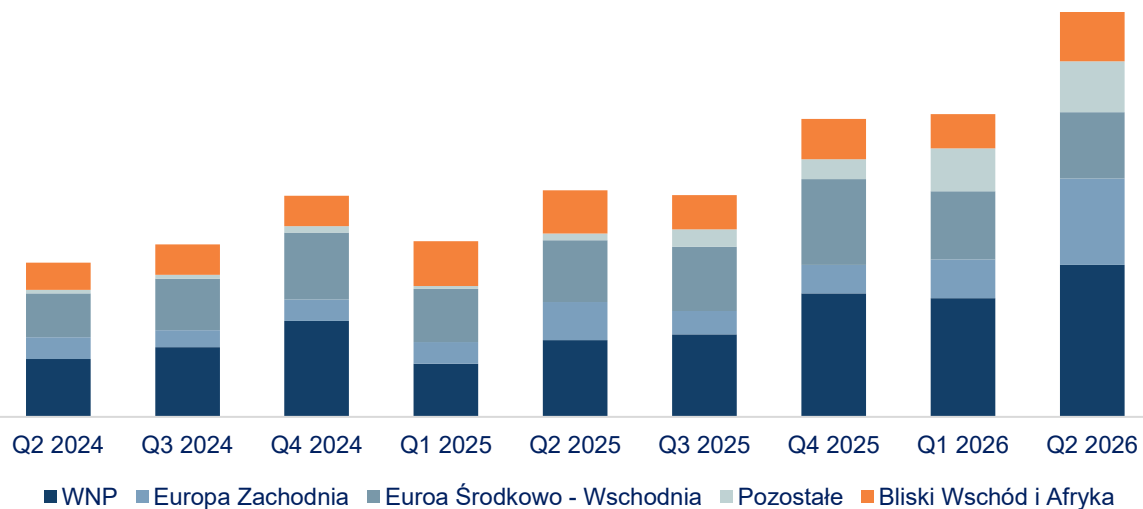


Kluczowe kraje z najwyższymi wzrostami w H1 2026



- **Kazachstan** ponownie na szczycie, w efekcie wyjątkowo wysokiego popytu na infrastrukturę AI i produkty Apple.
- **Ukraina** ze wzrostem o 150% w pierwszej połowie 2026 roku, wykazując się charakterem i odpornością, pomimo trwającej pełnoskalowej wojny.
- **Tajwan i Holandia** z ogromnymi wzrostami spowodowanymi realizacją dużych kontraktów na centra danych AI. Jeśli chodzi o Tajwan to komponenty dostarczamy do Europy natomiast faktury do Spółek z Tajwanu.
- **Azerbejdżan** podwoił swój udział w pierwszej połowie 2026 roku rok do roku, po bardzo dużym popycie na produkty Apple.

PRZYCHODY WG REGIONÓW (mln USD)

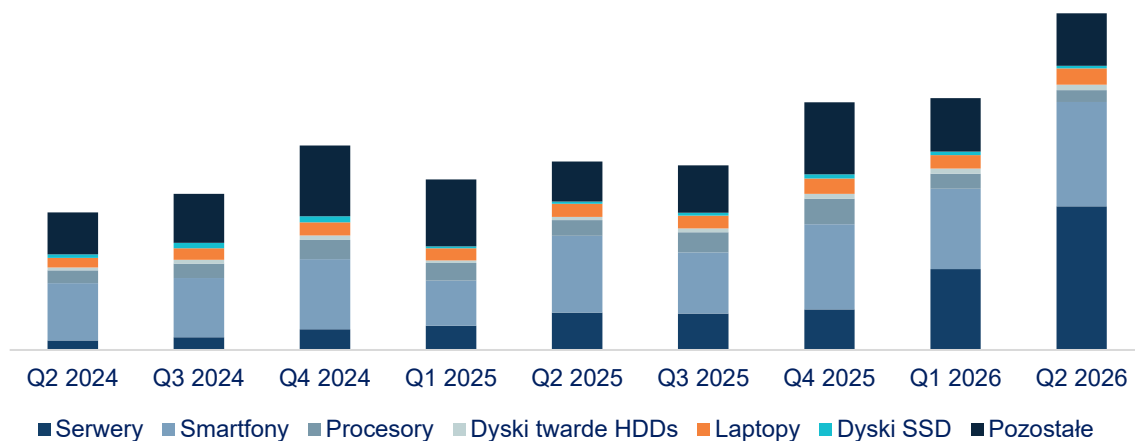


mln USD	Q2'26	Q2'25	r/r
Wspólnota Niepodległych Państw („WNP”)	636,4	321,7	98%
Europa Zachodnia	362,7	158,9	128%
Europa Środkowo-Wschodnia	277,9	258,7	7%
Pozostałe	212,4	29,2	628%
Bliski Wschód i Afryka	207,2	180,8	15%
OGÓŁEM	1 696,7	949,3	79%

Q2 2026 Wyjątkowe wzrosty

- Region WNP – pozostał naszym największym źródłem przychodów, z Kazachstanem jako liderem.
- Region Europy Zachodniej podwojony, wspierany przez mocne wyniki w Holandii.
- Kontynuacja ogromnego wzrostu w „Pozostałych” regionach, głównie dzięki wzrostowi na Tajwanie, napędzanemu przez sprzedaż do klientów dla projektów AI centrów danych.
- Region Bliskiego Wschodu i Afryki odnotował odbicie po złagodzeniu napięć w regionie.

PRZYCHODY WG LINII PRODUKTOWYCH (mln USD)



mln USD	Q2'26	Q2'25	r/r
Serwery	723,4	188,0	285%
Smartfony	526,5	388,1	36%
Laptopy	82,5	66,5	24%
Procesory CPUs	59,0	77,7	-24%
Dyski twarde HDDs	26,8	17,0	58%
RAZEM	1 696,7	949,3	79%

Q2 2026 - serwery pozostają naszym głównym driverem

- Serwery i bloki serwerowe – najszybciej rozwijający się segment, pozostał naszą największą kategorią produktów.
- Silny, dwucyfrowy wzrost w segmencie smartfonów, napędzany ogromnym popytem na nowe modele iPhone'a na wszystkich rynkach.
- Spadek sprzedaży procesorów do komputerów stacjonarnych z powodu niższego popytu.
- Sprzedaż dysków twardych wzrosła dynamicznie w drugim kwartale 2026 r., z uwagi na zapotrzebowanie na infrastrukturę AI, która pochłonęła niemal całą globalną produkcję dysków twardych.

ASBIS BIZNES SERVERÓW W H1 2026

SERVERY

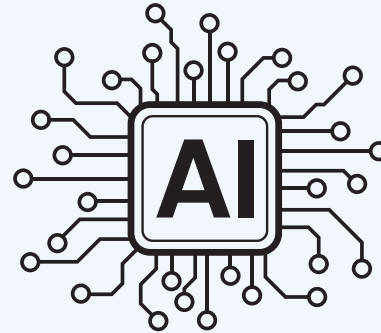
▲ **180%**

Wzrost sprzedaży rok do roku

Obecny portfel zamówień

860 M\$

1 100 projektów



NVIDIA GPU Servery

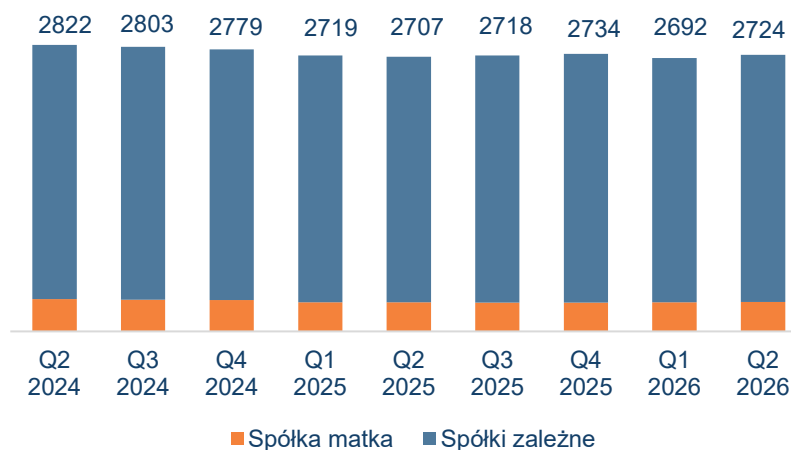
80% łącznej sprzedaży
serwerów

Portfel zamówień GPU
& Cluster

11 700 GPU szt.
w 220 projektach

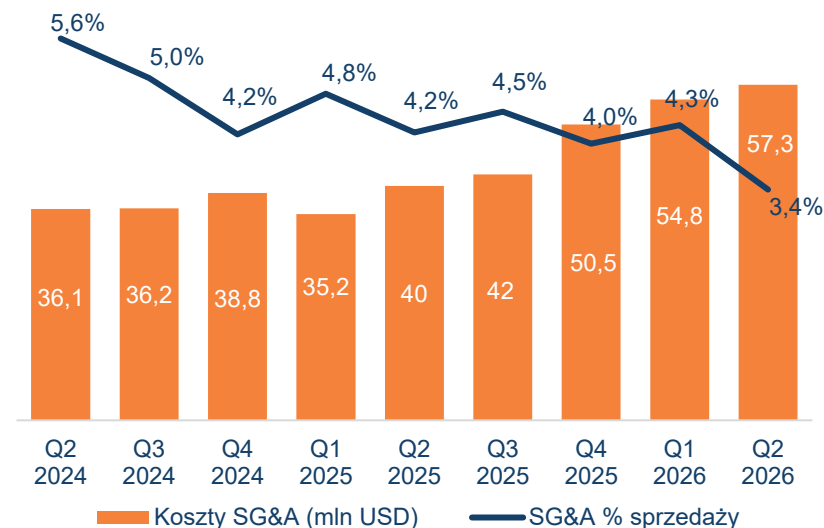
Koszty operacyjne

LICZBA PRACOWNIKÓW



W II kw. 2026 r. zatrudnienie nieznacznie wzrosło w porównaniu z II kw. 2025 r. w wyniku dalszej ekspansji na Afrykę i USA.

KOSZTY OPERACYJNE



Wzrost kosztów operacyjnych w sposób skalowalny, głównie w celu wspierania rosnącej działalności w Afryce i USA.

Spadek kosztów operacyjnych rok do roku w odniesieniu do sprzedaży.

KAPITAŁ OBROTOWY (USD MLN)



mln USD	H1 2026	H1 2025
Gotówka netto z działalności operacyjnej	77,3	-58,8
Gotówka netto z działalności inwestycyjnej	-21,3	-10,7
Gotówka netto z działalności finansowej	-41,7	1,4
Zmiana netto w środkach pieniężnych i ekwiwalentach	14,3	-68,1

Gotówka zaangażowana w kapitał obrotowy

- Po raz pierwszy w historii Spółki w drugim kwartale i pierwszym półroczu dodatnie „środki pieniężne z działalności operacyjnej”, pomimo silnego wzrostu przychodów.
- W pierwszym półroczu 2026 roku udało nam się zwiększyć środki pieniężne z działalności operacyjnej o ponad 136 mln USD rok do roku.

Świetna kondycja finansowa

mIn USD	H1'26	H1'25	r/r
Krótkoterminowe zadłużenie (bez leasingu i faktoringu)	175,3	187,8	-7%
Długoterminowe zadłużenie (bez leasingu)	13,2	11,9	11%
Pozostałe długoterminowe zadłużenie	1,2	1,0	18%
Gotówka i ekwiwalenty	301,4	93,1	224%
Faktoring	65,0	37,2	75%
Dług netto (bez faktoringu)	-111,7	107,5	-
Dług netto (z faktoringiem)	-46,7	144,7	-

Potrojony poziomu gotówki w wymagającym kwartale.

Znacząco skróciliśmy cykl konwersji gotówki rok do roku.

Dług netto/ kapitałów na koniec czerwca 2026 na bardzo bezpiecznym poziomie

0,0x
BEZ
FAKTORINGU

0,0x
Z
FAKTORINGIEM

Agenda

01.

KLUCZOWE
WYDARZENIA
KORPORACYJNE

02.

WYNIKI
FINANSOWE

03.

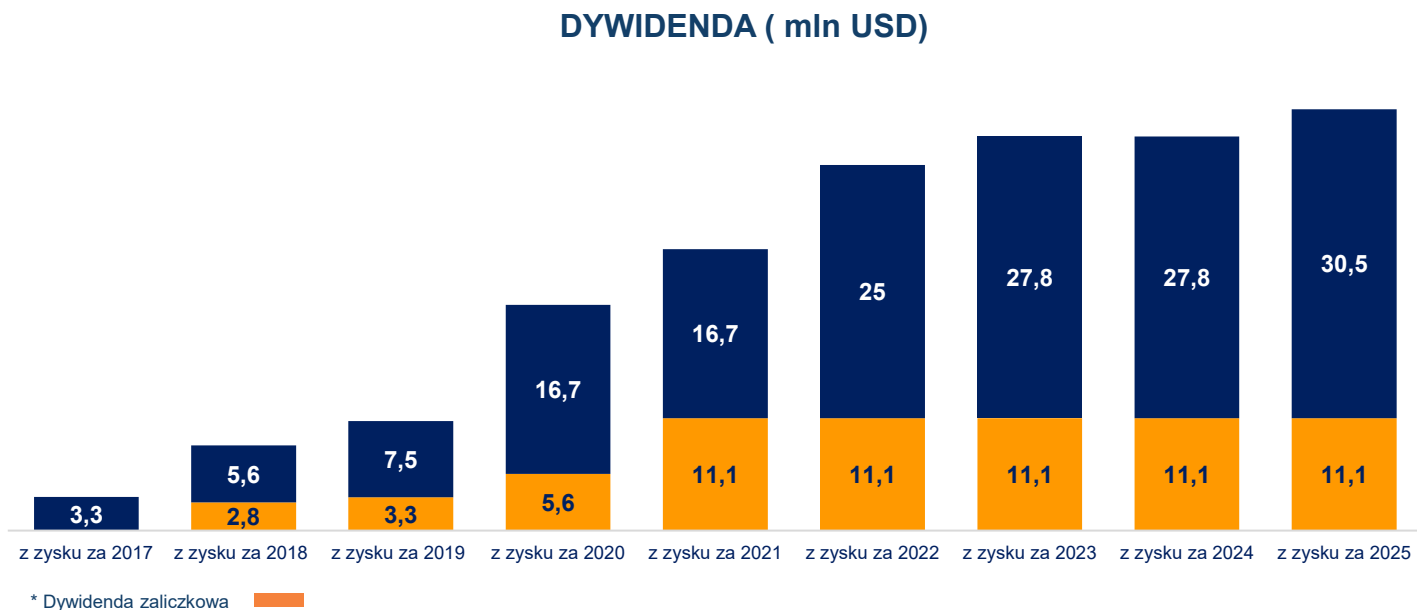
WYPŁATA
DYWIDENDY

04.

BACK-UP

Dekada wypłat wysokich dywidend

Spółka zamierza kontynuować wypłatę wysokich dywidend.



ASBIS realizuje jasną, stabilną i długoterminową politykę dywidendową.

Spółka **rekomenduje wypłatę do 50%** audytowanego zysku netto w formie dywidendy, przy jednoczesnym zachowaniu bezpiecznej płynności finansowej.

To fundament naszej komunikacji z rynkiem – i powód, dla którego ASBIS **nieprzerwanie od dziesięciu lat wypłaca wysokie dywidendy.**

The slide features a background composed of a grid of squares. The top-left square is light blue, the bottom-left square is orange, and the remaining squares are white. The right half of the slide is covered by a dark blue image of a modern building at night, with its glass facade reflecting city lights and stars.

Q&A

Agenda

01.

KLUCZOWE
WYDARZENIA
KORPORACYJNE

02.

WYNIKI
FINANSOWE

03.

WYPŁATA
DYWIDENDY

04.

BACK-UP



Założony
Grudzień
2020

Trade-In

60+ Telcomy i detaliści
korzystają z naszej
oferty

5K+ Punktów
detalicznych

2.4M Ewaluowanych
urządzeń w 2025

6K ton unikniętych
emisji CO₂e

Kluczowe dane

8 Krajów

250+ Pracowników

67M Przychody za
2025

3K m² powierzchni
fabryki

Omnichannel

7 Breezy e-comms
#1 in UA, MD, KZ

15 Sklepy Breezy

120K Baza klientów

500+ Baza firm



Kwalifikujące się produkty



Marki własne ASBIS

A E N O

AENO to marka inteligentnych urządzeń gospodarstwa domowego oferująca najwyższą jakość, obsługę klienta i wzornictwo.

www.aeno.com



CANYON

Canyon to dynamicznie rozwijająca się marka stylowych akcesoriów mobilnych, gadżetów komputerowych i urządzeń do noszenia.

www.canyon.eu



LORGAR™

READY TO PLAY

Lorgar to marka urządzeń do gier, której celem jest przeniesienie wrażeń z gier na wyższy poziom.

www.lorgar.eu



Prestigio

SOLUTIONS

Prestigio Solutions specjalizuje się w innowacyjnych rozwiązaniach technologicznych dla biznesu i edukacji.

www.prestigio-solutions



ASBIS kontynuuje zaangażowanie w inicjatywy ESG



Raportowanie ciągle od raportu za 2017 r. Stosowanie standardów SASB, a teraz ESRS.



Zróżnicowany skład Rady Dyrektorów (5 dyrektorów wykonawczych, 43 dyrektorów niewykonawczych; kobiety stanowią 33,3%).



Przeprowadzono kompleksową analizę podwójnej istotności, która wykazała 29 istotnych tematów ESG.



Pełne obliczenia gazów cieplarnianych. Zakres 1-3 zgodnie z Protokołem GHG. Analiza ryzyk klimatycznych i scenariuszy.



ASBIS otrzymał nagrodę „The Great Place to Work” trzy lata z rzędu.



Firma świadoma praw człowieka: długoletni Kodeks Etyki, Polityka Praw Człowieka i Pracy oraz Kodeks Postępowania RBA.



Przejrzysta koncepcja kluczem do działań w ramach działalności Breezy.



Struktura akcjonariatu



■ KS Holdings Ltd* ■ Free-float

	Liczba akcji i głosów	% udział w akcjach i głosach
KS Holdings Ltd *	20.448.127	36,84%
Free-float	35.051.873	63,16%
TOTAL	55.500.000	100,00%

Na dzień: 2026-08-06

*Siarhei Kostevitch posiada udziały jako jedyny wspólnik KS Holdings Ltd

Przynależność do indeksów:



WIG.MS-ECM

mWIG40TR

Dziękujemy

KONTAKT DLA INWESTORÓW:

Constantinos Tziamalis
Wiceprezes

+357 25857188
costas@asbis.com

Bartosz Basa
IR Manager

+48 691 910 760
b.basa@asbis.com

KONTAKT DLA MEDIÓW:

Iwona Mojsiuszko
CEO 8Sense PR

+48 502 344 992
iwona.mojsiuszko@8sensepr.pl

