

Szanowni Akcjonariusze,

Z olbrzymią przyjemnością przedstawiam Państwu raport roczny ABC Data za 2013 rok. Jako Prezes Zarządu z dumą prezentuję w nim bardzo dobre wyniki, które Spółka osiągnęła w zeszłym roku. W czasach powszechnie opisywanej ekonomicznej destabilizacji w Europie Centralnej szczególnie cenna jest dla mnie przewidywalność. Osiągamy ją wykonując plan, którym dzieliliśmy się z Państwem w ciągu minionego roku publikując prognozy wyników, które udało się wypełnić.

Poniżej krótko podsumowuję nasze ubiegłoroczne wyniki oraz nakreślam główne kierunki rozwoju dla ABC Daty na najbliższe lata.

ABC Data osiąga założone wyniki, niezależnie od kondycji rynku. Skutecznie realizujemy strategię rozwoju i rośniemy szybciej niż rynek w każdym sektorze naszej działalności. Jest to możliwe dzięki dywersyfikacji geograficznej i produktowej naszej sprzedaży. Podzielenie ryzyka biznesowego pozwala również z optymizmem patrzeć w przyszłość, obserwując uważnie wydarzenia makroekonomiczne i odpowiednio reagując na nie poprzez adaptacje bieżących działań handlowych do preferencji naszych Klientów.

Przedstawione w raporcie liczby pokazują dobrą kondycję Spółki i potencjał, jaki ma do dalszego rozwoju i generowania zysków. Osiągany zysk jest bowiem dla nas priorytetem. Osiągnięcie zysku pozwala Zarządowi rekomendować wypłacenie dywidendy. Moim zdaniem zyskiem należy dzielić się z tymi, którzy uwierzyli w nasze plany i doceniają nasze dokonania.

Nasze skonsolidowane przychody wzrosły w 2013 roku o 31% w stosunku do poprzedniego roku. Ten wzrost udało się osiągnąć pomimo faktu, że planowane wejście na rynek rumuński i niemiecki nieco się opóźniło w stosunku do założeń z początku minionego roku. To również kolejny dowód na to, że realizowana przez Grupę Kapitałową ABC Data strategia dywersyfikacji działalności pozwala nam reagować odpowiednio na wydarzenia często od nas niezależne. Każdy z kwartałów 2013 roku był dla nas lepszy od analogicznego okresu roku poprzedniego. Skonsolidowana marża wzrosła o 23%, a zysk netto aż o 90%. Nasze osiągnięcia zostały też zauważone przez rynek kapitałowy. Kurs akcji w ciągu roku wzrósł ponad 2 razy od 2,06 złotego za jedną akcję na pierwszej sesji w minionym roku do 4,30 zł na koniec roku 2013.

Dystrybucja IT, to działalność, w której konieczne jest konsekwentne dążenie do podnoszenia efektywności procesów. Ważne jest również stale poszukiwanie nowych możliwości ekspansji rynkowej. Realizowany przez nas plan rozwoju sprawia, że osiągnane dziś wyniki, przełożą się na wzrost wartości i bezpieczeństwo inwestycji, jaką jest ABC Data.

Kontynuujemy naszą ekspansję zagraniczną, wykazując niespotykaną w branży dynamikę wzrostu sprzedaży. Udział sprzedaży Grupy Kapitałowej ABC Data poza Polskę wzrósł w 2013 roku do 45% naszej całej sprzedaży w porównaniu z 33% w roku 2012. Silna obecność na wszystkich kluczowych rynkach w regionie pozwala nam osiągać wyższe marże i dywersyfikować ryzyko. W wielu miejscach, które leżą w zasięgu naszego systemu logistycznego, nasze udziały rynkowe nie są jeszcze zadowalające. To dla nas wyzwanie, ale jednocześnie dowód, że mamy gdzie rosnąć.

Osobiście angażuję się zarówno w optymalizację procesów biznesowych, zdobywanie nowych, wysokomarżowych i perspektywicznych kontraktów dystrybucyjnych, jak i projekty ekspansji geograficznej.

W dalszym ciągu wyprzedzamy konkurencję, obejmując coraz większy obszar Europy swoim zasięgiem handlowym. Naszym celem na kolejne lata jest dalszy rozwój geograficzny i produktowy. Rynek dystrybucji IT w Polsce jest niezwykle konkurencyjny i od lat podzielony pomiędzy kilku największych graczy. W związku z taką sytuacją poszukujemy nowych rozwiązań, które zapewnią spółce wzrost i zyskowność. Od kilku lat receptą na wzrost sprzedaży i zysku jest dla nas ekspansja zagraniczna. To strategia realizowana w poszanowaniu kapitału, który powierzyliście nam w zarządzanie.

Dziś jesteśmy obecni w kilkunastu krajach. Na rynkach sąsiadujących z Polską jesteśmy obecni bezpośrednio poprzez lokalne spółki zależne. W 2013 roku utworzyliśmy nowe spółki w Rumunii i Niemczech, oba te rynki geograficznie bliskie uważamy za niezwykle perspektywiczne. Skupimy się na ekspansji terytorialnej na rynki, gdzie możliwe jest osiągnięcie wyższych marż, niż na rynku polskim.

Tą drogę organicznego rozwoju zamierzamy realizować w najbliższych latach. Nie oznacza to, że zmniejszymy nasze zaangażowanie na rynku krajowym. Zamierzamy działać tu skuteczniej niż nasza konkurencja. Wykorzystując nasze silne strony, będziemy poszukiwać nowych dróg dotarcia do klientów oraz kształtować ofertę produktów i usług zgodnie z rynkowymi trendami.

Nie zapomnimy też o doskonaleniu procesów biznesowych, bowiem nawet najlepiej działający mechanizm logistyczny można i trzeba udoskonalać, ale miejsca na wzrost poszukamy gdzie indziej. ABC Data wyposażona jest w skuteczne narzędzia, które pozwalają jej poszerzać działalność i rozwijać biznes. Naszym fundamentem jest rozwijany od wielu lat system sprzedaży elektronicznej Interlink.

Stworzyliśmy wyrafinowany system wspomagający procesy sprzedaży i ułatwiający elektroniczną komunikację z naszymi klientami. Jego doskonałość nie zwalnia nas oczywiście z konieczności ciągłego doskonalenia i dopasowywania jego możliwości do oczekiwań naszych klientów. Dowodem na jego siłę biznesową są dobre wyniki konsekwentnie wypracowywane przez Spółkę.

Biznes dystrybucyjny nie znosi rewolucji, a my codziennie poprawiamy w sposób ewolucyjny ABC Datę.

Z poważaniem,

Norbert Biedrzycki,

Prezes Zarządu

ABC Data S.A.