ASBIS®
SUCCESS THROUGH FOCUS

RAPORT OKRESOWY

ZA OKRES DZIEWIĘCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 30 WRZEŚNIA 2026 R.

Limassol, 4 listopada 2026 r.



SPIS TREŚCI

SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY 3

CZĘŚĆ I SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY 4

1. WPROWADZENIE 4
2. PODSUMOWANIE WYNIKÓW DZIAŁALNOŚCI W OKRESACH TRZECH I DZIEWIĘCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 30 WRZEŚNIA 2026 4
3. WYBRANE DANE FINANSOWE 8
4. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY ASBIS 11
5. ZMIANY W STRUKTURZE SPÓŁKI I GRUPY 12
6. STANOWISKO WOBEC RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI SPÓŁKI I PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI 12
7. INFORMACJE O WYPŁACIE DYWIDENDY 12
8. AKCJONARIUSZE POSIADAJĄCY PONAD 5% AKCJI SPÓŁKI NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU OKRESOWEGO 13
9. ZMIANY W ILOŚCI AKCJI POSIADANYCH PRZEZ CZŁONKÓW RADY DYREKTORÓW 13
10. ZMIANY W SKŁADZIE ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH 14
11. INFORMACJE O ISTOTNYCH POSTĘPOWANIACH ADMINISTRACYJNYCH LUB SĄDOWYCH DOTYCZĄCYCH SPÓŁKI 14
12. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI 14
13. INFORMACJE O GWARANCJACH UDZIELONYCH PODMIOTOM TRZECIM 14
14. INFORMACJA O ZMIANACH ZOBOWIĄZAŃ WARUNKOWYCH LUB AKTYWÓW WARUNKOWYCH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO ZAKOŃCZENIU OSTATNIEGO ROKU OBROTOWEGO 14
15. POZOSTAŁE INFORMACJE ISTOTNE DLA OCENY SYTUACJI KADROWEJ, GOSPODARCZEJ I FINANSOWEJ SPÓŁKI, A TAKŻE JEJ WYNIKÓW FINANSOWYCH 14
16. INFORMACJA O ISTOTNYCH WYDARZENIACH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO OKRESIE ZAKOŃCZONYM 30 WRZEŚNIA 2026 ROKU, A PRZED DATĄ PUBLIKACJI NINIEJSZEGO RAPORTU 28

SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY

Niniejszy raport został przygotowany zgodnie z § 60 ustęp 2 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim.

PREZENTACJA DANYCH FINANSOWYCH I POZOSTAŁYCH DANYCH

Zawarte w niniejszym raporcie półrocznym odwołania do Spółki dotyczą spółki ASBISc Enterprises Plc, natomiast wszelkie odwołania do Grupy dotyczą ASBISc Enterprises Plc oraz skonsolidowanych z nią podmiotów zależnych. Wyrażenia „my", „nas", „nasz" oraz podobne, co do zasady, odnoszą się do Grupy (w tym do jej odpowiednich podmiotów zależnych, w zależności od kraju, o którym mowa), chyba że z kontekstu jasno wynika, że odnoszą się one tylko do samej Spółki.

DANE FINANSOWE I OPERACYJNE

Niniejszy raport kwartalny zawiera sprawozdanie finansowe Grupy i inne dane finansowe w odniesieniu do Grupy. W szczególności niniejszy raport kwartalny zawiera śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres dziewięciu miesięcy zakończony 30 września 2026 r. Załączone sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości ("MSR") 34 i zaprezentowane w dolarach amerykańskich.

Walutą funkcjonalną Spółki jest dolar amerykański. Z tego względu transakcje w walutach innych niż nasza waluta funkcjonalna są przeliczane na dolary amerykańskie zgodnie z kursem wymiany obowiązującym w dniu danej transakcji.

Niektóre dane arytmetyczne zawarte w niniejszym raporcie półrocznym, w tym dane finansowe i operacyjne, zostały zaokrąglone. Z tego powodu, w niektórych z przedstawionych w tym raporcie półrocznym tabel suma kwot w danej kolumnie lub wierszu może różnić się nieznacznie od wartości łącznej podanej dla danej kolumny lub wiersza.

PREZENTACJA WALUT

O ile nie wskazano inaczej, wszystkie odniesienia w niniejszym raporcie za 9 miesięcy do „USD" i „dolara amerykańskiego" są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w Stanach Zjednoczonych; wszystkie odniesienia do „EUR" i „Euro" są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w państwach członkowskich Unii Europejskiej, które przyjęły jednolitą walutę zgodnie z Traktatem WE, czyli Traktatem ustanawiającym Wspólnotę Europejską, podpisanym 25 marca 1957 r. w Rzymie, zmienionym Traktatem o Unii Europejskiej, podpisanym 7 lutego 1992 r. w Maastricht i Traktatem z Amsterdamu podpisanym 2 października 1997 r. w Amsterdamie, z uwzględnieniem Rozporządzeń Rady (WE) nr 1103/97 i 974/98; wszystkie odniesienia do „PLN" i „Złotego" są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w Polsce. Wszystkie kwoty w dolarach amerykańskich, złotych polskich, euro i innych walutach wyrażone są w tysiącach, z wyjątkiem danych dotyczących liczby akcji i wartości przypadających akcję, o ile nie zaznaczono inaczej.

STWIERDZENIA ODNOSZĄCE SIĘ DO PRZYSZŁOŚCI

Niniejszy raport półroczny zawiera stwierdzenia dotyczące oczekiwań związanych z przyszłością naszej działalności, sytuacji finansowej i wyników operacyjnych. Wiele stwierdzeń tego typu zawiera się w określeniach takich jak „może", „będzie", „oczekiwać", „przewidywać", „uważać", „szacować" oraz podobnych, użytych w niniejszym raporcie półrocznym. Z natury stwierdzenia te podlegają wielu założeniom, ryzyku i niepewności. W związku z tym rzeczywiste wyniki mogą zasadniczo różnić się od tych, które wyrażono lub których można oczekiwać na podstawie stwierdzeń odnoszących się do oczekiwań co do przyszłości. Zwracamy uwagę czytelników, aby zbytnio nie polegali na takich stwierdzeniach, gdyż są one aktualne jedynie w momencie publikacji niniejszego raportu półrocznego. Powyższe zastrzeżenia należy uwzględnić w związku z wszelkimi dalszymi pisemnymi lub ustnymi stwierdzeniami odnoszącymi się do oczekiwań wobec przyszłości, wydanymi przez nas lub przez osoby działające w naszym imieniu. Nie bierzemy na siebie żadnego zobowiązania do weryfikacji ani do potwierdzenia oczekiwań analityków lub danych szacunkowych, ani też do publicznego wydania jakichkolwiek korekt do tego typu stwierdzeń w celu odzwierciedlenia zdarzeń lub okoliczności zachodzących po dacie publikacji niniejszego raportu półrocznego.

CZĘŚĆ I SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY

1. WPROWADZENIE

ASBISc Enterprises Plc jest jednym z czołowych dystrybutorów produktów branży informatycznej („IT") na rynkach wschodzących Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki (EMEA): Europie Środkowo-Wschodniej, republikach nadbałtyckich, krajach byłego Związku Radzieckiego, na Bliskim Wschodzie i w Afryce Północnej, łączącym szeroki zasięg geograficzny działalności z szerokim portfolio produktów dystrybuowanych w modelu "one-stop-shop". Nasza działalność koncentruje się w następujących krajach: Kazachstan, Ukraina, Słowacja, Polska, Czechy, Rumunia, Chorwacja, Słowenia, Bułgaria, Serbia, Węgry, kraje Bliskiego Wschodu (tj. Zjednoczone Emiraty Arabskie, Katar i inne państwa Zatoki Perskiej), Afryka i Łotwa.

Grupa jest dystrybutorem komponentów komputerowych (dla podmiotów zajmujących się montażem sprzętu, integratorów systemów, właścicieli marek lokalnych i sprzedawców detalicznych) oraz produktów gotowych marek klasy A, takich jak komputery stacjonarne, laptopy, serwery i urządzenia sieciowe dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz dla sprzedawców detalicznych. Asortyment oferowanych przez nas produktów informatycznych obejmuje szerokie spektrum komponentów, modułów, urządzeń peryferyjnych oraz mobilnych systemów informatycznych. Większość oferowanych produktów nabywamy od wiodących międzynarodowych producentów, takich jak Apple, Logitech, Intel, Advanced Micro Devices ("AMD"), Seagate, Western Digital, Samsung, Microsoft, Micron, SK Hynix, Supermicro, Toshiba, Dell, Acer, Lenovo i Hitachi. Ponadto istotna część naszych przychodów pochodzi ze sprzedaży certyfikowanych produktów informatycznych pod markami własnymi Prestigio, Canyon, AENO i LORGAR.

ASBISc rozpoczął działalność w 1990 r. W 1995 r. założona została spółka holdingowa na Cyprze, a Grupa przeniosła siedzibę do Limassol. Poprzez dwa główne centra dystrybucyjne (w Czechach i w Zjednoczonych Emiratach Arabskich) nasza cypryjska centrala wspiera i nadzoruje działalność sieci placówek, składającej się z ponad 40 magazynów. Za pośrednictwem naszej sieci dystrybucyjnej dostarczamy produkty do krajów, w których prowadzimy bezpośrednio działalność operacyjną, a także bezpośrednio do klientów, łącznie w ok. 60 krajach.

Siedziba i główne centrum administracyjne Spółki mieści się w 1, Iapetou Street, 4101, Agios Athanasios, Limassol, Cypr.

2. PODSUMOWANIE WYNIKÓW DZIAŁALNOŚCI W OKRESACH TRZECH I DZIEWIĘCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 30 WRZEŚNIA 2026

Trzeci kwartał 2026 roku był okresem pełnym nowych partnerstw, produktów i wyzwań, z którymi poradziliśmy sobie w spektakularnym stylu. W każdym miesiącu trzeciego kwartału 2026 roku ASBIS utrzymywał niezwykle dynamiczne tempo wzrostu sprzedaży, bijąc kolejne rekordy – pomimo trwającej pełnoskalowej wojny na Ukrainie (jednym z naszych największych rynków) oraz zawirowań w regionie Bliskiego Wschodu. W lipcu i sierpniu 2026 r. niemal podwoiliśmy sprzedaż w porównaniu z analogicznymi okresami roku poprzedniego. We wrześniu przekroczyliśmy próg 1,0 mld USD przychodów miesięcznie, co – po znakomitym pierwszym półroczu – potwierdza ogromny potencjał naszej Spółki.

Skutecznie wykorzystujemy nie tylko rosnący globalny popyt na infrastrukturę dla sztucznej inteligencji (AI), ale jednocześnie rozwijamy sprzedaż w kluczowych kategoriach konsumenckich, w tym w segmencie najpopularniejszych na świecie modeli smartfonów. Mamy dobrą przejrzystość sytuacji rynkowej, a nasz portfel zamówień wskazuje na utrzymujący się popyt na komponenty niezbędne w infrastrukturze danych dla sztucznej inteligencji (AI), co sprzyja dalszemu rozwojowi.

We wrześniu 2026 roku ASBIS oficjalnie otworzył kolejny flagowy salon marki Bang & Olufsen w Stanach Zjednoczonych. Zlokalizowany jest on w Stanford Shopping Center w Palo Alto w Kalifornii – jednym z najbardziej prestiżowych centrów handlowych w Dolinie Krzemowej, słynącym ze starannie dobranego zestawienia marek luksusowych. Jest to już ósmy salon Bang & Olufsen otwarty przez ASBIS na świecie i trzeci w USA.

Pod koniec września 2026 roku miała miejsce premiera nowych produktów Apple (NPI), na wszystkich rynkach ASBIS wraz nowymi rynkami, w krajach Afryki Zachodniej i Północnej – Ghanie oraz Wybrzeżu Kości Słoniowej. Kampania dotarła do około 7 milionów osób w Ghanie oraz 3,2 miliona osób na Wybrzeżu Kości Słoniowej, co świadczy o dużym zainteresowaniu rynku i wysokiej rozpoznawalności nowej oferty Apple. Spodziewamy się, że przełoży się to na pozytywny i znaczący wpływ na nasze przychody w kolejnych okresach.

W październiku 2026 roku ASBIS otworzył dwa nowe salony monobrand iSpace, oferujące produkty Apple – jeden w Kazachstanie, a drugi w Azerbejdżanie. Sieć iSpace obejmuje obecnie 37 salonów w 7 krajach WNP: Armenii, Azerbejdżanie, Gruzji, Kazachstanie, Mołdawii, Ukrainie i Uzbekistanie. ASBIS jest autoryzowanym dystrybutorem produktów Apple w 25 krajach. Cała sieć sklepów detalicznych, obejmująca segmenty premium i luksusowy, składa się z 37 salonów Apple Premium Reseller (iSpace), 8 salonów Bang & Olufsen oraz 13 salonów Samsung w Polsce.

Jeśli chodzi o nasze główne rynki, na czele zestawienia sprzedaży znajduje się obecnie Holandia, która odnotowała imponujące tempo wzrostu: 1 840% w III kwartale 2026 roku oraz 711% w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 roku. Było to efektem rosnącego popytu na rozwiązania z zakresu sztucznej inteligencji (AI) oraz infrastrukturę centrów danych, dużej aktywności projektowej w segmencie przedsiębiorstw, a także faktu, że ASBIS stał się preferowanym dystrybutorem dla znacznie szerszego grona klientów – w tym liderów rynku zajmujących się rozwojem usług AI – nie tylko w regionie EMEA, ale i poza nim.

W Kazachstanie rynek smartfonów wykazuje utrzymujący się silny trend wzrostowy. Wynika to z wprowadzenia systemu weryfikacji numerów IMEI, usprawnienia procedur celnych i kontroli granicznej, a także z dużego popytu w segmencie produktów premium oraz zwrotu w stronę urządzeń zorientowanych na sztuczną inteligencję. Reformy dotyczące rejestracji numerów IMEI w Kazachstanie pozwoliły strukturalnie ograniczyć presję ze strony szarej strefy, co przełożyło się na większy udział ASBIS w rynku, stabilniejszą politykę cenową oraz skuteczniejszą kontrolę nad kanałami dystrybucji.

W Kazachstanie nasza pozycja jest silna nie tylko w obszarze produktów Apple – sukcesywnie zwiększamy również udział w projektach dotyczących infrastruktury AI. Jako jeden z czołowych dostawców infrastruktury dla sztucznej inteligencji, dysponujemy w tym kraju doskonałą pozycją, oferując pełny zakres rozwiązań (tzw. full-stack AI infrastructure). Dzięki temu jesteśmy strategicznie zaangażowani w niemal każdą istotną inicjatywę z zakresu AI. Warto dodać, że Kazachstan ogłosił rok 2026 „Rokiem Cyfryzacji i Sztucznej Inteligencji", budując jeden z najbardziej ambitnych krajowych ekosystemów AI w Azji Centralnej. Rozwój sztucznej inteligencji w tym kraju postępuje dynamicznie, napędzany wsparciem rządowym, ogromnymi inwestycjami w krajową infrastrukturę obliczeniową oraz szybką cyfryzacją.

Na Ukrainie – naszym drugim co do wielkości rynku –ASBIS kontynuuje działalność na pełną skalę, utrzymując silną pozycję rynkową i osiągając znakomite wyniki, pomimo trwającej wojny oraz zmasowanych ataków ze strony Rosji. Ukraina pozostaje dla nas strategicznym i odpornym rynkiem, wspieranym przez utrzymujący się wysoki popyt zarówno w segmencie konsumenckim, jak i w sektorze przedsiębiorstw. Największym zainteresowaniem na ukraińskim rynku niezmiennie cieszą się smartfony iPhone.

W trzecim kwartale 2026 roku wyniki ASBIS na Bliskim Wschodzie odzwierciedlały silną dynamikę wzrostu całej Grupy, wynikającą z inwestycji w infrastrukturę sztucznej inteligencji (AI), rozszerzenia oferty produktowej oraz ugruntowanej pozycji rynkowej. Największe możliwości koncentrują się w Arabii Saudyjskiej oraz Zjednoczonych Emiratach Arabskich, gdzie wspierane przez państwo projekty z zakresu AI, centra danych oraz wdrożenia chmurowe generują znaczny popyt na serwery, sprzęt sieciowy, systemy pamięci masowej oraz urządzenia dedykowane sztucznej inteligencji. ASBIS kontynuuje wzmacnianie swojej pozycji w ekosystemie infrastruktury AI dzięki partnerstwom z wiodącymi dostawcami technologii, takimi jak NVIDIA, AMD, Intel, Micron, SK Hynix, Seagate, Toshiba oraz Supermicro.

Analizując wyniki za trzeci kwartał 2026 roku, przychody wyniosły 2 186,7 mln USD (wzrost o 135% w porównaniu z trzecim kwartałem 2025 roku). Marża zysku brutto w trzecim kwartale 2026 roku ukształtowała się na poziomie 6,16%. Zysk operacyjny (EBIT) wzrósł trzykrotnie, osiągając 74,4 mln USD, wobec 23,3 mln USD w trzecim kwartale 2025 roku. Zysk netto osiągnął rekordowy poziom 51,6 mln USD, w porównaniu z 11,6 mln USD w trzecim kwartale 2025 roku.

W ciągu dziewięciu miesięcy 2026 roku ASBIS wygenerował przychody w wysokości 5 151,9 mln USD (wzrost o 97% w porównaniu z analogicznym okresem 2025 roku) oraz osiągnął zysk netto po opodatkowaniu na poziomie 132,2 mln USD, wobec 31,1 mln USD w tym samym okresie roku poprzedniego.

Na dzień 30 września 2026 roku ASBIS dysponował środkami pieniężnymi i ich ekwiwalentami w wysokości 272,7 mln USD, w porównaniu z 257,6 mln USD na koniec 2025 roku.

Wzrost sprzedaży netto w ujęciu kwartalnym odzwierciedla silny rozwój we wszystkich geograficznych segmentach operacyjnych spółki. Tradycyjnie największy udział w przychodach Grupy miały region Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP) oraz region Europy Środkowo-Wschodniej. Sytuacja ta uległa zmianie w trzecim kwartale oraz w ciągu dziewięciu miesięcy 2026 roku, co wynika z dynamicznego wzrostu w Europie Zachodniej.

Jeśli chodzi o produkty, w trzecim kwartale 2026 roku wiele linii produktowych odnotowało znaczący wzrost w ujęciu rocznym. Największy wzrost sprzedaży w firmie odnotowano w segmencie serwerów i bloków serwerowych (wzrost o 545% w porównaniu z III kwartałem 2025 r.); na kolejnym miejscu znalazły się smartfony (wzrost o 78% w porównaniu z rokiem ubiegłym).

Analiza w podziale na poszczególne kraje wyraźnie wskazuje na znakomite tempo wzrostu, jakie Grupa osiągnęła na niemal wszystkich swoich głównych rynkach.

Tradycyjnie kluczowe dla nas rynki – takie jak Kazachstan, Ukraina, Słowacja oraz Zjednoczone Emiraty Arabskie – utrzymały bardzo silną pozycję, notując przy tym wysokie wskaźniki wzrostu. W krajach Europy Zachodniej (Holandia, Niemcy) odnotowano gwałtowny wzrost przychodów, co wynikało ze sprzedaży komponentów ukierunkowanej na obsługę danych dla systemów sztucznej inteligencji (AI).

Najważniejsze kraje o największym wzroście sprzedaży w III kw. 2026 r. to:

- Holandia – wzrost o 1 840%
- Tajwan – wzrost o 676%
- Republika Południowej Afryki – wzrost o 199%
- Ukraina – wzrost o 143%
- Kazachstan – wzrost o 85%

W III kwartale 2026 roku oraz w okresie od 1 lipca 2026 roku do dnia publikacji niniejszego raportu, Spółka odnotowała szereg istotnych wydarzeń biznesowych:

- **ASBIS** rozpoczął sprzedaż w serwisie Amazon w modelu Merchant Fulfilled (FBM) na rynkach w Niemczech, Francji, Włoszech i Hiszpanii. Za obsługę tego procesu odpowiadają zespół Amazon Central oraz oddział ASBIS w Polsce. W ramach tego przedsięwzięcia do oferty na czterech europejskich platformach wprowadzono 342 produkty marek CANYON, AENO oraz LORGAR, co przełożyło się na łącznie 1 368 aktywnych ofert sprzedaży.
- **ASBIS Middle East** otrzymał tytuł „Dystrybutora Roku w sektorze detalicznym" (Retail Distributor of the Year) podczas gali Channel Leadership Forum & Awards 2026, zorganizowanej przez serwis Tahawultech.
- **Phison Electronics**, światowy lider w dziedzinie kontrolerów pamięci flash NAND oraz rozwiązań pamięci masowej, ogłosiła rozszerzenie swojej działalności w Europie, otwierając pierwszy lokalny oddział w Eschborn w Niemczech. **ASBIS** odgrywa kluczową rolę we wprowadzaniu na rynek europejski dysków SSD klasy korporacyjnej marki Phison (linia Pascari), wykorzystując do tego swoją rozbudowaną sieć dystrybucji, znajomość lokalnych rynków oraz kompetencje w segmencie rozwiązań dla przedsiębiorstw.
- **ASBIS** rozszerzył umowę dystrybucyjną z Premium Audio Company (PAC), włączając do swojej oferty niemiecką markę Magnat. Współpraca ta wspiera dalszy rozwój segmentu dystrybucji produktów konsumenckich (Consumer Distribution) w kategorii sprzętu audio klasy premium oraz urządzeń audiowizualnych typu „lifestyle". Pełna gama produktów marki Magnat będzie dostępna na 39 rynkach w regionie EMEA. Jest to już czwarta marka z portfolio PAC – obok Klipsch, Onkyo oraz Integra – dystrybuowana przez ASBIS.
- **ASBIS** otworzył dwa nowe salony monobrand iSpace, oferujące produkty Apple – jeden w Kazachstanie, a drugi w Azerbejdżanie. Obecnie sieć iSpace liczy 37 placówek w 7 krajach WNP: Armenii, Azerbejdżanie, Gruzji, Kazachstanie, Mołdawii, Ukrainie oraz Uzbekistanie.

Kontynuując przyjętą politykę dywidendową, podjęliśmy decyzję o wypłacie inwestorom zaliczki na poczet dywidendy z zysku Spółki za 2026 rok w wysokości 0,35 USD na akcję. Działanie to jest zgodne z naszą strategią, której celem jest wynagradzanie naszych długoterminowych inwestorów. Zamierzamy kontynuować naszą politykę wypłacania dywidend, dbając jednocześnie o utrzymanie poziomu gotówki wystarczającego do wspierania dalszego rozwoju.

Mamy za sobą najlepszy trzeci kwartał w historii – to wielkie osiągnięcie, z którego wszyscy jesteśmy dumni. Po raz kolejny udowodniliśmy naszą siłę oraz ogromny potencjał naszej firmy, skalę prowadzonej działalności i możliwości, jakie daje nam obecność na wielu rynkach. Nasze ambicje na rok 2026 pozostają niezmienne – zapewnienie naszym akcjonariuszom najwyższej w historii rentowności oraz budowa solidnych fundamentów na kolejne lata.

Główne wydarzenia w okresie trzech miesięcy zakończonym 30 września 2026:

- W III kwartale 2026 roku przychody wzrosły o 135,3%, osiągając 2 186 738 USD wobec 929 508 USD w III kwartale 2025 roku.
- W III kwartale 2026 roku zysk brutto wzrósł o 106,3%, osiągając 134 796 USD wobec 65 328 USD w III kwartale 2025 roku.
- W III kwartale 2026 roku marża zysku brutto wyniosła 6,16% w porównaniu z 7,03% w III kwartale 2025 roku.
- W III kwartale 2026 roku koszty sprzedaży wzrosły o 42,7%, osiągając 36 311 USD wobec 25 445 USD w III kwartale 2025 roku.
- W III kwartale 2026 roku koszty administracyjne wzrosły o 45,4%, osiągając 24 088 USD wobec 16 565 USD w III kwartale 2025 roku.
- W III kwartale 2026 roku wynik EBITDA był dodatni i wzrósł do 78 463 USD w porównaniu z 25 729 USD w III kwartale 2025 roku.

- Grupa zakończyła III kwartał 2026 roku w znakomitym stylu, osiągając zysk netto po opodatkowaniu w wysokości 51 568 USD wobec 11 648 USD w III kwartale 2025 roku, co oznacza czterokrotny wzrost w ujęciu rocznym. Było to kolejne historyczne osiągnięcie – najlepszy kwartał w historii, zarówno pod względem przychodów, jak i rentowności.

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na regiony za okresy trzech miesięcy zakończone 30 września 2026 i 2025 roku (w tys. USD):

Region	III kw. 2026	III kw. 2025	Zmiana %
Europa Zachodnia	710.373	103.015	589,6%
Wspólnota Niepodległych Państw	690.012	345.261	99,9%
Europa Środkowo-Wschodnia	306.775	270.024	13,6%
Pozostałe	256.273	66.739	284,0%
Bliski Wschód i Afryka	223.305	144.469	54,6%
Ogółem	**2.186.738**	**929.508**	**135,3%**

Główne wydarzenia w okresie dziewięciu miesięcy zakończonym 30 września 2026:

- Przychody wzrosły o 97,0%, osiągając 5 151 914 USD wobec 2 615 210 USD w okresie dziewięciu miesięcy 2025 roku.
- Zysk brutto wzrósł o 101,8%, osiągając 364 069 USD wobec 180 445 USD w okresie dziewięciu miesięcy 2025 roku.
- Marża zysku brutto wyniosła 7,07% w porównaniu z 6,90% w okresie dziewięciu miesięcy 2025 roku.
- Koszty sprzedaży wzrosły o 51,1%, osiągając 104 854 USD wobec 69 413 USD w okresie dziewięciu miesięcy 2025 roku.
- Koszty ogólnego zarządu wzrosły o 41,6%, osiągając 67 727 USD wobec 47 823 USD w okresie dziewięciu miesięcy 2025 roku.
- Wynik EBITDA był dodatni i wzrósł do 203 072 USD w porównaniu z 70 124 USD w okresie dziewięciu miesięcy 2025 roku.
- W rezultacie znacznego wzrostu przychodów oraz zysku brutto, Grupa odnotowała zysk netto po opodatkowaniu w wysokości 132 162 USD, w porównaniu z 31 081 USD w okresie dziewięciu miesięcy 2025 roku, co oznacza wzrost o 325%.

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na regiony za okresy dziewięciu miesięcy zakończone 30 września 2026 i 2025 roku (w tys. USD):

Region	I-III kw. 2026	I-III kw. 2025	Zmiana %
Wspólnota Niepodległych Państw	1.823.708	889.936	104,9%
Europa Zachodnia	1.234.730	352.643	250,1%
Europa Środkowo-Wschodnia	871.376	750.576	16,1%
Pozostałe	648.328	108.817	495,8%
Bliski Wschód i Afryka	573.772	513.238	11,8%
Ogółem	**5.151.914**	**2.615.210**	**97,0%**

DEFINICJE I STOSOWANIE ALTERNATYWNYCH MIAR:

Zysk brutto

Zysk brutto to zysk rezydualny obliczony po odjęciu kosztów sprzedaży od przychodów.

Marża zysku brutto

Marża zysku brutto jest obliczana jako stosunek zysku brutto do przychodu.

EBIT (zysk przed odsetkami i opodatkowaniem)

Jest obliczany jako zysk przed opodatkowaniem, koszty finansowe netto, inne przychody/straty oraz udział w zyskach/stratach jednostek wycenianych metodą praw własności, z których wszystkie można bezpośrednio zidentyfikować w sprawozdaniu finansowym.

EBITDA

EBITDA (zysk przed odsetkami, podatkiem, amortyzacją) oblicza się jako zysk przed opodatkowaniem, koszty finansowe netto, inne dochody, udział w zysku / stracie jednostek rozliczanych metodą praw własności, amortyzację, utratę wartości firmy i ujemną wartość firmy, wszystkie które można bezpośrednio zidentyfikować w sprawozdaniach finansowych.

Powyższe alternatywne miary wyników zostały zaprezentowane w celu zapewnienia bardziej szczegółowej analizy wyników finansowych.

3. WYBRANE DANE FINANSOWE

Poniższe tabele przedstawiają wybrane skonsolidowane dane finansowe za prezentowane okresy. Dane te powinny być analizowane w połączeniu ze śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym oraz wynikami działalności zawartymi w pozostałych częściach niniejszego raportu okresowego. Wartości wyrażone w dolarach amerykańskich na dzień oraz dla okresów trzech i dziewięciu miesięcy zakończonych 30 września 2026 i 2025 roku, zostały przeliczone na Euro i PLN zgodnie z następującymi zasadami:

- Poszczególne pozycje sprawozdania z sytuacji finansowej – przeliczone po kursie średnim Narodowego Banku Polskiego na dzień bilansowy 31 grudnia 2025: 1 USD = 3,6016 PLN oraz 1 EUR = 4,2267 PLN i na dzień 30 września 2026: 1 USD = 3,8449 PLN oraz 1 EUR = 4,3672 PLN.
- Poszczególne pozycje rachunku zysków i strat oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych – przeliczone po kursie reprezentującym średnią arytmetyczną średnich kursów Narodowego Banku Polskiego na ostatni dzień każdego z miesięcy w danym okresie, tzn. dla okresu pomiędzy 1 stycznia do 30 września 2025: 1 USD = 3,7851 PLN oraz 1 EUR = 4,2365 PLN a dla okresu pomiędzy 1 stycznia a 30 września 2026: 1 USD = 3,6927 PLN oraz 1 EUR = 4,2800 PLN.
- Poszczególne pozycje rachunku zysków i strat oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych odrębnie dla III kw. 2026 oraz dla III kw. 2025 – przeliczone po kursie reprezentującym średnią arytmetyczną średnich kursów Narodowego Banku Polskiego na ostatni dzień każdego z miesięcy w danym okresie, tzn. dla okresu pomiędzy 1 lipca do 30 września 2026: 1 USD = 3,7729 PLN oraz 1 EUR = 4,3355 PLN a dla okresu pomiędzy 1 lipca a 30 września 2025: 1 USD = 3,6710 PLN oraz 1 EUR = 4,2679 PLN.

(w tys. USD)	Okres od 1 stycznia do 30 września 2026			Okres od 1 stycznia do 30 września 2025		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Przychody	**5 151 914**	**19 024 416**	**4 445 003**	**2 615 210**	**9 898 889**	**2 336 573**
Koszt własny sprzedaży	(4 787 845)	(17 680 022)	(4 130 889)	(2 434 765)	(9 215 883)	(2 175 353)
Zysk brutto	**364 069**	**1 344 394**	**314 114**	**180 445**	**683 006**	**161 219**
Marża zysku brutto	7,07%			6,90%		
Koszty sprzedaży	(104 854)	(387 193)	(90 467)	(69 413)	(262 737)	(62 017)
Koszty ogólnego zarządu	(67 727)	(250 095)	(58434)	(47 823)	(181 016)	(42 728)
Zysk z działalności operacyjnej	**191 488**	**707 106**	**165 213**	**63 209**	**239 254**	**56 474**
Koszty finansowe	(31 555)	(116 523)	(27 225)	(26 331)	(99 666)	(23 526)
Przychody finansowe	5 048	18 641	4 355	1 854	7 018	1 656
Pozostałe zyski i straty	867	3 202	748	922	3 490	824
Udział w zyskach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	(115)	(425)	(99)	(787)	(2 979)	(703)
Zysk przed opodatkowaniem	**165 733**	**612 000**	**142 992**	**38 867**	**147 116**	**34 726**
Podatek dochodowy	(33 571)	(123 967)	(28 965)	(7 786)	(29 471)	(6 956)
Zysk po opodatkowaniu	**132 162**	**488 033**	**114 028**	**31 081**	**117 645**	**27 769**
Przypisany:						
Udziałowcom mniejszościowym	(598)	(2 208)	(516)	(278)	(1 052)	(248)
Akcjonariuszom spółki dominującej	**132 760**	**490 241**	**114 544**	**31 359**	**118 698**	**28 018**
Sposób obliczenia EBIT I EBITDA	**USD**	**PLN**	**EUR**	**USD**	**PLN**	**EUR**
Zysk przed opodatkowaniem	165 733	612 000	142 992	38 867	147 116	34 726
Koszty finansowe/netto	26 507	97 882	22 870	24 477	92 648	21 869
Pozostałe zyski i straty	(867)	(3 202)	(748)	(922)	(3 490)	(824)
Udział w zyskach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	115	425	99	787	2 979	703
EBIT za okres	**191 488**	**707 106**	**165 213**	**63 209**	**239 254**	**56 474**
Amortyzacja	11 040	40 767	9 525	6 576	24 891	5875
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	544	2 009	469	339	1 283	303
EBITDA za okres	**203 072**	**749 882**	**175 208**	**70 124**	**265 428**	**62 653**
	USD (centy)	**PLN (grosze)**	**EUR (centy)**	**USD (centy)**	**PLN (grosze)**	**EUR (centy)**
Podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	239,21	883,33	206,39	56,50	213,86	50,48

	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	30 940	114 252	26 695	(54 138)	(204 919)	(48 370)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(22 699)	(83 820)	(19 584)	(12 557)	(47 530)	(11 219)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(35 009)	(129 277)	(30 205)	(2 903)	(10 988)	(2 594)
Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	**(26 768)**	**(98846)**	**(23 095)**	**(69 598)**	**(263 437)**	**(62 183)**
Środki pieniężne na początek okresu	**206 506**	**762 562**	**178 171**	**105 400**	**398 952**	**94 170**
Środki pieniężne na koniec okresu	**179 738**	**663 717**	**155 076**	**35 802**	**135 515**	**31 987**
	Stan na 30 września 2026			Stan na 31 grudnia 2025		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Aktywa obrotowe	1 824 281	7 014 178	1 606 104	1 372 656	4 943 758	1 169 650
Aktywa trwałe	154 173	592 780	135 735	127 152	457 951	108 347

Aktywa ogółem	**1 978 454**	**7 606 958**	**1 741 839**	**1 499 808**	**5 401 708**	**1 277 997**
Zobowiązania	1 525 307	5 864 653	1 342 886	1 161 735	4 184 105	989 922
Kapitały własne	453 147	1 742 305	398 952	338 073	1 217 604	288 074

(w tys. USD)	Okres od 1 lipca do 30 września 2026			Okres od 1 lipca do 30 września 2025		
	USD	**PLN**	**EUR**	**USD**	**PLN**	**EUR**
Przychody	**2 186 738**	**8 250 417**	**1 903 005**	**929 508**	**3 412 255**	**799 516**
Koszt własny sprzedaży	(2 051 942)	(7 741 840)	(1 785 699)	(864 180)	(3 172 434)	(743 324)
Zysk brutto	**134 796**	**508 576**	**117 306**	**65 328**	**239 821**	**56 192**
Marża zysku brutto	6,16%			7,03%		
Koszty sprzedaży	(36 311)	(136 999)	(31 600)	(25 445)	(93 409)	(21 887)
Koszty ogólnego zarządu	(24 088)	(90 882)	(20 963)	(16 565)	(60 811)	(14 248)
Zysk z działalności operacyjnej	**74 397**	**280 695**	**64 744**	**23 318**	**85 601**	**20 057**
Koszty finansowe	(11 760)	(44 370)	(10 234)	(9 237)	(33 909)	(7 945)
Przychody finansowe	2 334	8 806	2 031	709	2 603	610
Pozostałe zyski i straty	322	1 215	280	392	1 439	337
Udział w stratach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	(57)	(215)	(50)	(593)	(2 177)	(510)
Zysk przed opodatkowaniem	**65 236**	**246 131**	**56 772**	**14 589**	**53 557**	**12 549**
Podatek dochodowy	(13 668)	(51 568)	(11 895)	(2 941)	(10 797)	(2 530)
Zysk po opodatkowaniu	**51 568**	**194 563**	**44 877**	**11 648**	**42 760**	**10 019**
Przypisany:						
Udziałowcom mniejszościowym	(211)	(796)	(184)	(203)	(745)	(175)
Akcjonariuszom spółki dominującej	**51 779**	**195 359**	**45 061**	**11 851**	**43 505**	**10 194**
Sposób obliczenia EBIT I EBITDA	**USD**	**PLN**	**EUR**	**USD**	**PLN**	**EUR**
Zysk przed opodatkowaniem	65 236	246 131	56 772	14 589	53 557	12 549
Koszty finansowe/netto	9 426	35 564	8 203	8 528	31 307	7 335
Pozostałe zyski i straty	(322)	(1 215)	(280)	(392)	(1 439)	(337)
Udział w stratach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	57	215	50	593	2 177	510
EBIT za okres	**74 397**	**280 695**	**64 744**	**23 318**	**85 601**	**20 057**
Amortyzacja	3 859	14 560	3 358	2 299	8 440	1 977
Amortyzacja wartości niematerialnych I prawnych	207	781	180	112	411	96
EBITDA za okres	**78 463**	**296 036**	**68 282**	**25 729**	**94 452**	**22 131**
	USD (centy)	**PLN (grosze)**	**EUR (centy)**	**USD (centy)**	**PLN (grosze)**	**EUR (centy)**
Podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	93,30	352,01	81,19	21,35	78,38	18,36
	USD	**PLN**	**EUR**	**USD**	**PLN**	**EUR**
(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(46 396)	(175 049)	(40 376)	4 650	17 070	4 000
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(1 400)	(5 282)	(1 218)	(1 866)	(6 850)	(1 605)
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności finansowe	6 659	25 124	5 795	(4 333)	(15 907)	(3 727)
Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	**(41 137)**	**(155 207)**	**(35 799)**	**(1 549)**	**(5 686)**	**(1 332)**
Środki pieniężne na początek okresu	**220 875**	**833 347**	**192 216**	**37 351**	**137 117**	**32 127**
Środki pieniężne na koniec okresu	**179 738**	**678 139**	**156 417**	**35 802**	**131 430**	**30 795**

4. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY ASBIS

Poniższa tabela przedstawia strukturę korporacyjną według stanu na 30 września 2026:

Spółka	Metoda konsolidacji
ASBISC Enterprises PLC	Spółka matka
Asbis Ukraina Limited (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
Asbis Polska Sp. z o.o. (Warszawa, Polska)	Pełna (100%)
Asbis Rumunia S.R.L (Bukareszt, Rumunia)	Pełna (100%)
Asbis Cr d.o.o (Zagrzeb, Chorwacja)	Pełna (100%)
Asbis d.o.o Beograd (Belgrad, Serbia)	Pełna (100%)
Asbis Bułgaria Limited (Sofia, Bułgaria)	Pełna (100%)
Asbis CZ,spol.s.r.o (Praga, Czechy)	Pełna (100%)
Asbis Słowenia d.o.o (Trzin, Słowenia)	Pełna (100%)
Asbis Middle East FZE (Dubaj, ZEA)	Pełna (100%)
Asbis SK spol sr.o (Bratysława, Słowacja)	Pełna (100%)
E.M. Euro-Mall Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
Prestigio Plaza Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
Perenio IoT spol. s.r.o. (Praga, Czechy)	Pełna (100%)
Asbis Kypros Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
ASBIS BALTICS SIA (Ryga, Łotwa)	Pełna (100%)
Asbis d.o.o. (Sarajewo, Bośnia i Hercegowina)	Pełna (90%)
ASBIS Kazakhstan LLP (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
Euro-Mall SRO (Bratysława, Słowacja)	Pełna (100%)
Asbis China Corp. (Shenzen, Chiny)	Pełna (100%)
iSupport Ltd (Kiev, Ukraina)	Pełna (100%)
I ON LLC (Kiev, Ukraina)	Pełna (100%)
ASBC LLC (Baku, Azerbejdżan)	Pełna (100%)
ASBC KAZAKHSTAN LLP (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
ASBC LLC (Tibilisi, Gruzja)	Pełna (100%)
Real Scientists Limited (Londyn, Wielka Brytania)	Pełna (55%)
i-Care LLC (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
ASBIS IT Solutions Hungary Kft. (Budapeszt, Węgry)	Pełna (100%)
Breezy Kazakhstan TOO (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
Breezy LLC (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
JOULE TECHNOLOGIES LTD (Limassol, Cypr)	Pełna (70%)
R.SC. Real Scientists Cyprus Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (85%)
ASBIS CA LLC (Taszkient, Uzbekistan)	Pełna (100%)
Breezy Service LLC (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
Breezy Trade-In Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (82.30%)
ASBC LLC (Jerewań, Armenia)	Pełna (100%)
Breezy Georgia LLC (Tibilisi, Gruzja)	Pełna (100%)
ASBC Entity OOO (Taszkient, Uzbekistan)	Pełna (100%)
ASBC POLSKA Sp. z o.o (Warszawa, Polska)	Pełna (100%)
Entoliva Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
ASBIS HELLAS SINGLE MEMBER S.A. (Ateny, Grecja)	Pełna (100%)
ASBC SRL (Kiszyniów, Mołdawia)	Pełna (100%)
Breezy-M SRL (Kiszyniów, Mołdawia)	Pełna (100%)
Breezy Polska Sp. z o.o. (Warszawa, Polska)	Pełna (100%)
ASBIS AM LLC (Jerewań, Armenia)	Pełna (100%)

Spółka	Metoda konsolidacji
ASBIS Georgia LLC (Tbilisi, Georgia)	Pełna (100%)
ASBIS AZ LLC (Baku, Azerbejdżan)	Pełna (100%)
ASBIS s.r.l. (Kiszyniów, Mołdawia)	Pełna (100%)
Asbis Africa (Pty) Ltd (Johannesburg, RPA)	Pełna (100%)
ASBC Morocco s.a.r.l. (Maroko, Casablanka)	Pełna (100%)
Sarovita Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
ASBC South Africa (Pty) Ltd (Johannesburg, RPA)	Pełna (100%)
Breezy Azerbejdżan MMC (Baku, Azerbejdżan)	Pełna (100%)
ASBC ITALIA S.R.L. (Rzym, Włochy)	Pełna (100%)
ASBC INC. (Delaware, U.S.A.)	Pełna (100%)
E-VISION UKRAINA LLC (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
E-VISION CA LLC (Taszkient, Uzbekistan)	Pełna (100%)
ASBIS Lietuva UAB (Wilno, Litwa)	Pełna (100%)
ASBIS ME TRADING LLC (Dubaj, ZEA)	Pełna (100%)
CPT Praha spol. s.r.o. (Praga, Czechy)	Pełna (100%)
AROS ROBOSHOPS TRADING LLC (Dubaj, ZEA.)	Pełna (100%)
Clevetura Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (56,96%)
Clevetura Devices LLC (Delaware, U.S.A.)	Pełna (100%)
ASBIS Arabia Ltd (Rijad, Arabia Saudyjska)	Pełna (100%)
ASBIS IVORY COAST SARL (Abidżan, Wybrzeże Kości Słoniowej)	Pełna (100%)
ASBIS35 GHANA LTD (Akra, Ghana)	Pełna (100%)
ASBC Germany GmbH (Berlin, Niemcy)	Pełna (100%)

5. ZMIANY W STRUKTURZE SPÓŁKI I GRUPY

W okresie trzech miesięcy zakończonym 30 września 2026 r. miała miejsce następująca zmiana w strukturze organizacyjnej Grupy:

- W dniu 30 czerwca 2026 r. Emitent nabył 100% udziałów w spółce ASBC Germany GmbH (Berlin, Niemcy). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 1 000 USD. Podmiot ten został nabyty w celu rozszerzenia naszej działalności w sektorze handlu detalicznego.

6. STANOWISKO WOBEC RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI SPÓŁKI I PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI

W okresie trzech i dziewięciu miesięcy zakończonych 30 września 2026 r. Spółka nie publikowała prognozy finansowej na rok 2026.

7. INFORMACJE O WYPŁACIE DYWIDENDY

W okresie trzech miesięcy zakończonym 30 września 2026 Spółka nie wypłacała dywidendy.

W dniu 4 listopada 2026 r. Rada Dyrektorów Spółki podjęła decyzję o wypłacie dywidendy zaliczkowej z zysków za 2026 r. w wysokości 0,35 USD za akcję. Dniem ustalenia prawa akcjonariuszy do otrzymania tej dywidendy jest 16 listopada 2026 r., a dniem wypłaty jest 26 listopada 2026 r.

8. AKCJONARIUSZE POSIADAJĄCY PONAD 5% AKCJI SPÓŁKI NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU OKRESOWEGO

Poniższa tabela przedstawia akcjonariuszy posiadających ponad 5% akcji Spółki na dzień publikacji niniejszego raportu i zgodnie z naszą najlepszą wiedzą. Informacje zawarte w tabeli oparte są o informacje otrzymane od akcjonariuszy zgodnie z artykułem 69 par. 1 pkt 2 Ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych.

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału zakładowego	Liczba głosów	% głosów
KS Holdings Ltd*	20 448 127	36,84%	20 448 127	36,84%
Free float (akcje wolne w obrocie)	35 051 873	63,16%	35 051 873	63,16%
Razem	**55 500 000**	**100%**	**55 500 000**	**100%**

** Pan Siarhei Kostevitch jest udziałowcem spółki KS Holdings Ltd.*

W okresie od 05 sierpnia 2026 r. (data raportu okresowego za I półrocze 2026 roku) do dnia publikacji tego raportu, nie nastąpiły zmiany w liczbie akcji posiadanych przez znaczących akcjonariuszy.

9. ZMIANY W ILOŚCI AKCJI POSIADANYCH PRZEZ CZŁONKÓW RADY DYREKTORÓW

W okresie pomiędzy 05 sierpnia 2026 (datą raportu okresowego za I półrocze 2026 roku) a 04 listopada 2026 roku (datą niniejszego raportu) miały miejsca następujące zmiany w ilości akcji posiadanych przez członków Rady Dyrektorów.

Imię i nazwisko	Liczba akcji nabytych	Liczba akcji sprzedanych
Constantinos Tziamalis	-	40 000
Kristian Tear	3 735	-

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji posiadanych przez członków Rady Dyrektorów na dzień niniejszego raportu. Informacje zawarte w poniższej tabeli oparte są na informacjach otrzymanych od członków naszej Rady Dyrektorów.

Imię i nazwisko	Liczba akcji	% kapitału zakładowego
Siarhei Kostevitch (bezpośrednio i pośrednio) *	20 448 127	36,84%
Constantinos Tziamalis	366 600	0,66%
Marios Christou	230 761	0,42%
Kristian Tear	12 335	0,02%
Hanna Kaplan	500	0%
Julia Prihodko	0	0%
Maria Petridou	0	0%
Tasos A. Panteli	0	0%
Constantinos Petrides	0	0%
OGÓŁEM	**21 058 323**	**37,94%**

** Siarhei Kostevitch posiada akcje Spółki ASBIS pośrednio poprzez spółkę KS Holdings Ltd.*

Członkowie Rady Dyrektorów nie posiadają uprawnień do akcji Spółki.

10. ZMIANY W SKŁADZIE ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH

W okresie dziewięciu miesięcy zakończonym 30 września 2026 r. miały miejsce następujące zmiany w składzie Rady Dyrektorów Spółki:

- W dniu 6 maja 2026 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki ponownie wybrało do Rady Dyrektorów Pana Mariosa Christou, Panią Hannę Kaplan (Dyrektorzy Wykonawczy) i Pana Constantinosa Petridesa (Dyrektor Niewykonawczy).
- W dniu 22 czerwca 2026 r. Rada Dyrektorów powołała Pana Jaana Kristiana Tear do Rady Dyrektorów z dniem 1 lipca 2026 r. Został on powołany do Rady Dyrektorów jako Dyrektor Niewykonawczy.

Poza wyżej wymienionymi zmianami, nie nastąpiły żadne inne zmiany w składzie Rady Dyrektorów Spółki w okresie od dnia 05 sierpnia 2026 roku do dnia 4 listopada 2026 roku (data niniejszego raportu).

11. INFORMACJE O ISTOTNYCH POSTĘPOWANIACH ADMINISTRACYJNYCH LUB SĄDOWYCH DOTYCZĄCYCH SPÓŁKI

Spółka ani jednostki zależne nie są stroną istotnych postępowań toczących się przed sądem organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczących zobowiązań albo wierzytelności Spółki lub jednostki od niej zależnej.

12. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

W okresie dziewięciu miesięcy zakończonym 30 września 2026 roku zarówno Spółka jak i podmioty zależne nie zawarły z podmiotami powiązanymi żadnej transakcji na warunkach innych niż rynkowe.

13. INFORMACJE O GWARANCJACH UDZIELONYCH PODMIOTOM TRZECIM

Łączna wartość gwarancji korporacyjnych, które Spółka wystawiła na dzień 30 września 2026 r. w celu wsparcia lokalnego finansowania jej spółek zależnych, wyniosła 346.072 USD. Łączna wartość uzyskanych przez Grupę gwarancji bankowych i akredytyw (głównie dla dostawców Grupy) według stanu na dzień 30 września 2026 roku wyniosła 66.392 USD – jak wskazano w nocie 17 do sprawozdania finansowego.

14. INFORMACJA O ZMIANACH ZOBOWIĄZAŃ WARUNKOWYCH LUB AKTYWÓW WARUNKOWYCH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO ZAKOŃCZENIU OSTATNIEGO ROKU OBROTOWEGO

Od zakończenia ostatniego roku obrotowego nie wystąpiły zmiany w zakresie zobowiązań warunkowych lub aktywów warunkowych.

15. POZOSTAŁE INFORMACJE ISTOTNE DLA OCENY SYTUACJI KADROWEJ, GOSPODARCZEJ I FINANSOWEJ SPÓŁKI, A TAKŻE JEJ WYNIKÓW FINANSOWYCH

W okresie trzech i dziewięciu miesięcy zakończonym 30 września 2026 roku, na wyniki Spółki wpływało szereg czynników, których wpływ możliwy jest również w kolejnych okresach. Czynniki te zostały opisane poniżej:

WOJNA NA UKRAINIE

Wojna na Ukrainie jest postrzegana przez kierownictwo jako poważny negatywny czynnik, który nadal wpływa na naszą działalność nie tylko na Ukrainie, ale także w regionach wokół niej. Trwający konflikt w kraju nie pozwala nam na prawidłowy rozwój i niezwykle utrudnia planowanie i realizację naszej strategii. Pomimo wszelkich trudności, nadal osiągamy wyjątkowo dobre wyniki, jednak kluczem do naszego sukcesu w tym kraju są nie tylko nasze wyniki, ale także niezwykle zmienne otoczenie rynkowe.

KONFLIKT NA BLISKIM WSCHODZIE

Od 28 lutego 2026 roku świat doświadcza kolejnego poważnego konfliktu między Iranem a Izraelem, wspieranego przez Stany Zjednoczone. Spowodowało to znaczne perturbacje w krajach Rady Współpracy Zatoki Perskiej na Bliskim Wschodzie i już doprowadziło do gwałtownego wzrostu cen ropy naftowej. Jeśli konflikt ten będzie się przedłużał, w wielu sektorach gospodarki wystąpią poważne naciski inflacyjne. Firma uważnie monitoruje sytuację i podejmuje wszelkie niezbędne działania w celu ochrony swoich interesów w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, gdzie prowadzimy inwestycje i gdzie znajduje się nasze centrum dystrybucyjne.

NIEUCZCIWA KONKURENCJA ZE STRONY NIEAUTORYZOWANYCH SPRZEDAWCÓW

Nielegalny handel na naszych głównych rynkach jest uważany przez Radę Dyrektorów za kolejny poważny aspekt, który negatywnie wpłynął na naszą działalność. Problem nieautoryzowanego i nielegalnego importu wiodących kategorii produktów w naszym portfolio odgrywa znaczącą negatywną rolę w naszych wynikach. Za pośrednictwem nieoficjalnych kanałów urządzenia trafiają na rynki bez odpowiedniej rejestracji, co pozbawia budżety tych krajów znacznych dochodów. Podczas gdy autoryzowani dystrybutorzy, tacy jak ASBIS, przestrzegają prawa i płacą podatki, nielegalni handlarze unikają kontroli fiskalnej, łamią prawo i pozostawiają kraje bez miliardów dolarów dochodu.

Grupa ściśle współpracuje z dostawcami i władzami, aby rozwiązać ten problem. Wdrożyliśmy już szereg działań i obserwujemy poprawę warunków rynkowych. Wierzymy, że sytuacja nieco się poprawi w przyszłości, ale nie jesteśmy w stanie sami jej rozwiązać.

KRYZYS WEWNĘTRZNY WPŁYWAJĄCY NA NASZE NAJWIĘKSZE RYNKI ORAZ NA NASZ ZYSK BRUTTO I MARŻĘ ZYSKU BRUTTO

Przez lata działalności, Spółka cierpiała, od czasu do czasu, z powodu specyficznych problemów w poszczególnych krajach, wynikających z pogorszenia się sytuacji finansowej poszczególnych krajów ze względu na wiele kwestii włącznie z (ale nie tylko) niestabilnością polityczną. Niedawny przykład Bliskiego Wschodu i Ukrainy dobitnie pokazuje, że kryzys, który wybuchł w jednym dużym kraju, w którym prowadzimy działalność, może mieć znaczący negatywny wpływ na nasze wyniki. Musimy monitorować zachodzące zmiany, reagować szybko i pokonywać wszelkie ryzyka pojawiające się w poszczególnych krajach, aby zabezpieczyć nasze wyniki.

Jesteśmy świadomi, że problemy wewnętrzne w poszczególnych krajach mogą pojawić się w każdej chwili i wpłynąć negatywnie na naszą działalność.

WAHANIA KURSÓW WALUT

Naszą walutą sprawozdawczą jest dolar amerykański. W trzecim kwartale 2026 roku w tej walucie denominowanych była znaczna część naszych przychodów, podczas gdy pozostała część denominowana była w Euro, ukraińskiej hrywnie (UAH), kazachskim tenge (KZT) i innych walutach, w tym również powiązanych z Euro.

Większość naszych zobowiązań z tytułu dostaw i usług (około 90%) denominowanych jest w USD. Ponadto, w USD denominowane jest około połowy naszych kosztów operacyjnych, podczas gdy druga połowa denominowana jest w Euro i innych walutach, w tym powiązanych z Euro. W rezultacie na raportowane wyniki wpływają zmiany kursów wymiany, w szczególności USD do Euro i innych walut krajów, w których działamy, wliczając: ukraińską hrywnę, czeską koronę, polski złoty, południowoafrykański rand, kazachski tenge i węgierski forint.

W szczególności wzmocnienie USD wobec Euro i innych walut krajów naszej działalności, może skutkować zmniejszeniem przychodów i zysku brutto raportowanych w USD oraz stratami z przeliczenia walut związanymi z zobowiązaniami i należnościami z tytułu dostaw towarów i usług. Może to negatywnie wpływać na nasz zysk operacyjny i zysk netto, pomimo pozytywnego wpływu na koszty operacyjne. Z drugiej strony osłabienie USD wobec Euro i innych walut krajów, w których działamy, może mieć pozytywny wpływ na nasze przychody i zysk brutto raportowane w USD, pozytywny wpływ na zysk operacyjny i zysk netto, mimo negatywnego wpływu na koszty operacyjne.

Ponadto, wahania kursów wymiany pomiędzy USD a EUR i innymi walutami krajów, w których działamy, mogą skutkować zyskami lub stratami wynikającymi z przeliczenia walut, wpływającymi na rezerwę kursów wymiany.

Co więcej, istotna dewaluacja lub deprecjacja którejkolwiek z walut może skutkować zakłóceniami na międzynarodowym rynku walutowym i może zmniejszać możliwość transferu lub wymiany takiej waluty na USD lub inne waluty.

Pomimo wszystkich wysiłków Spółki, nie ma pewności, że wahania kursów wymiany Euro i/lub innych walut krajów naszej działalności wobec USD nie będą miały istotnego negatywnego wpływu na naszą działalność, sytuację finansową i rezultaty działalności. W wyniku działań wojennych ucierpieliśmy z powodu rządowego sterowania kursami walut (rubel rosyjski), a zdolność Spółki do zabezpieczenia walut znacząco ucierpiała. Dlatego uważna obserwacja otoczenia walutowego pozostaje ważkim czynnikiem naszego sukcesu.

KONKURENCJA I PRESJA CENOWA

Rynek dystrybucji produktów IT jest rynkiem silnie konkurencyjnym, zwłaszcza pod względem asortymentu i jakości produktów, poziomu zapasów, cen, zakresu usług dla klientów oraz dostępności kredytu kupieckiego. W związku z tym rynek ten jest podatny na presję na marże ze strony konkurujących podmiotów oraz nowych uczestników rynku.

Konkurujemy w skali międzynarodowej z wieloma różnej wielkości podmiotami prowadzącymi działalność na różnych rynkach geograficznych i oferującymi różne kategorie produktów. W szczególności, na każdym z rynków działalności Spółki spotyka się ona z konkurencją:

- Dystrybutorów międzynarodowych IT i CE obecnych na większości rynków na których działa Grupa
- Dystrybutorów regionalnych IT i CE mocnych w swoich regionach
- Silnych Dystrybutorów lokalnych skoncentrowanych na pojedynczych rynkach
- Pośredników międzynarodowych IT i telefonów komórkowych, którzy prowadzą sprzedaż oportunistyczną w dowolnym regionie czy kraju

Konkurencja i presja cenowa ze strony konkurujących podmiotów i nowych uczestników rynku może spowodować znaczny spadek oferowanych przez nas cen sprzedaży.

Wspomniana presja może również doprowadzić do zmniejszenia naszego udziału rynkowego na niektórych z naszych rynków. Presja cenowa może wywrzeć istotny, niekorzystny wpływ na osiągane przez nas marże zysku i naszą ogólną rentowność, w szczególności ze względu na fakt, że notowane przez nas marże brutto na sprzedaży są – podobnie, jak w wypadku większości naszych konkurentów – niskie i wrażliwe na zmiany cen sprzedaży.

MARŻA ZYSKU BRUTTO

Przedmiot działalność Spółki opiera się na tradycyjnej dystrybucji produktów innych producentów oraz sprzedaży produktów pod markami własnymi. W sprzyjających warunkach pozwala to Spółce osiągać lepsze marże zysku brutto na sprzedaży.

W biznesie tradycyjnej dystrybucji, osiągane przez Spółkę marże zysku brutto na sprzedaży są – podobnie, jak w przypadku innych dystrybutorów produktów IT – niskie i Spółka oczekuje, że w odniesieniu do dystrybucyjnego ramienia swojej działalności pozostaną one niskie w najbliższej przyszłości. Zwiększona konkurencja związana z konsolidacją branży i niskim popytem na niektóre produkty informatyczne może utrudnić nam utrzymanie lub podwyższenie marż brutto.

Część naszych kosztów operacyjnych jest stosunkowo stała, a wydatki planuje się częściowo na podstawie wartości spodziewanych zamówień, prognozowanych w warunkach ograniczonej znajomości przyszłego popytu.

W rezultacie Spółka może nie być w stanie obniżyć swoich kosztów operacyjnych w stosunku do przychodów, aby złagodzić ewentualne spadki marży brutto w przyszłości. W III kwartale 2026 roku marża zysku brutto odnotowała spadek w porównaniu z poziomami osiąganymi w poprzednich okresach, co wynikało z większego udziału dużych projektów o niższej marżowości. Świadomie decydujemy się na wykorzystywanie wszystkich pojawiających się przed nami szans biznesowych i jesteśmy przekonani, że w przyszłości będziemy w stanie wypracować wyższą marżę zysku brutto.

STARZENIE SIĘ ZAPASÓW I SPADEK CEN

Spółka często musi nabywać komponenty i produkty gotowe zgodnie z przewidywanymi wymaganiami i zamówieniami swoich klientów oraz oczekiwanym popytem na rynku.

Rynek gotowych produktów i komponentów IT charakteryzuje się szybkimi zmianami technologii i krótkimi cyklami życia produktów, co powoduje, że zapasy mogą szybko stać się przestarzałe.

Przy szybkim tempie zmian technologicznych w branży występuje czasem deficyt, a czasem nadmiar produktów IT. W miarę zwiększania przez nas zakresu działalności i - w szczególności - wzrostu znaczenia efektywnego zarządzania zapasami, rośnie potrzeba utrzymywania pewnego poziomu zapasów jako bufora dla przewidywanych potrzeb klientów.

Taka sytuacja zwiększa ryzyko, że zgromadzone zapasy utracą wartość lub staną się przestarzałe, co może mieć negatywny wpływ na nasz zysk ze względu na to, iż ceny przestarzałych produktów mają tendencję do szybkiego spadku albo – w rezultacie - konieczność utworzenia rezerw lub nawet odpisów. W sytuacji nadmiernej podaży inni dystrybutorzy mogą obniżać ceny, aby pozbyć się zapasów, zmuszając nas w ten sposób do redukcji cen, w celu zachowania konkurencyjności.

Zdolność Spółki do właściwego zarządzania zapasami i zabezpieczenia się przed spadkiem cen jest niezwykle ważnym czynnikiem wpływającym na powodzenie jej działalności. Szereg najistotniejszych umów Spółki zawartych z jej najważniejszymi dostawcami zawiera korzystne postanowienia zapewniające Spółce ochronę przed ryzykiem wahań cen, wadliwych produktów oraz starzenia zapasów.

W części biznesu związanej z markami własnymi, Spółka musi balansować pomiędzy zaspokojeniem popytu wśród klientów z jednej strony oraz ryzykiem starzenia się zapasów i erozji cen z drugiej strony, przez utrzymywanie właściwego poziomu zapasów.

RYZYKO KREDYTOWE

Spółka nabywa komponenty i sprzęt IT od dostawców na własny rachunek i odsprzedaje je swoim klientom. Niektórym klientom udzielamy kredytu kupieckiego na okres od 7 do 90 dni, a w niektórych przypadkach – do 120 dni. Zobowiązania wobec dostawców z tytułu umów zakupu komponentów są zobowiązaniami odrębnymi, niezwiązanymi ze zobowiązaniami klientów do zapłaty za nabywany od nas towar, z wyjątkiem nielicznych przypadków, gdy umowy Spółki z jej dostawcami wymagają od Spółki sprzedaży towaru na rzecz określonych dalszych resellerów lub dystrybutorów.

Tak więc mamy obowiązek regulować swoje zobowiązania wobec dostawców niezależnie od tego, czy uzyskamy płatność od swoich klientów za sprzedany im towar.

Ponieważ nasze marże są stosunkowo niskie w porównaniu z ceną sprzedawanych produktów, jeżeli nie będziemy w stanie uzyskać płatności od swoich klientów możemy być narażeni na ryzyko utraty płynności finansowej. Zawarliśmy umowy ubezpieczenia kredytu, które chronią nas przed takim ryzykiem, przy czym ubezpieczeniem tym objęta jest większość naszych przychodów.

Mimo naszych starań, aby zabezpieczyć przychody, niektóre kraje pozostają niezabezpieczone (Ukraina i Białoruś). Z tego względu bardzo ważnym jest dla nas upewnienie się, iż znajdziemy inne formy zabezpieczenia, które pomogą nam zminimalizować ryzyko kredytowe. Rada Dyrektorów zdecydowała się ulepszyć systemy zarządzania ryzykiem.

Wprawdzie nie gwarantują one uniknięcia wszystkich problemów, ale dają Spółce pewność przetrwania znaczących problemów kredytowych, które mogą powstać.

ŚWIATOWE OTOCZENIE FINANSOWE

Ogólne otoczenie finansowe i krajobraz gospodarczy każdego kraju, w którym prowadzimy działalność, zawsze odgrywają znaczącą rolę w naszych wynikach. Zrewidowana strategia i dostosowanie do nowego otoczenia, m.in. poprzez przebudowę portfolio produktowego, opłaciła się pod względem rentowności i sprzedaży w ostatnich trzech-czterech latach. Uważamy, że Spółka jest znacznie bardziej elastyczna i lepiej przygotowana do pokonywania wszelkich przeszkód, jakie mogą pojawić się w światowym otoczeniu finansowym, jednak widzimy, że wojna na pełną skalę na naszych terytoriach może przynieść bezprecedensowe konsekwencje.

SEZONOWOŚĆ

Tradycyjnie branża dystrybucji IT, w której działa Spółka, cieszy się dużym zainteresowaniem w miesiącach poprzedzających okres świąteczny i noworoczny. W szczególności popyt ze strony dystrybutorów IT ma tendencję wzrostową w okresie od września do końca roku.

KOSZT DŁUGU

Biznes dystrybucyjny charakteryzuje się wysokim zapotrzebowaniem na środki pieniężne niezbędne do wzrostu. Grupa była w stanie zdobyć środki pieniężne w różnych instytucjach finansowych, jednakże w niektórych przypadkach koszt finansowania jest wysoki.

Spółka wynegocjowała już lepsze warunki z większością podmiotów finansujących i obecnie podejmuje pewne dodatkowe kroki w celu dalszego obniżenia kosztów finansowania. Stawki bazowe (stawki następcze US LIBOR, Euribor i inne lokalne stawki bazowe) utrzymywały się na wysokim poziomie, co negatywnie wpływało na średnio ważony koszt długu Spółki.

W trzecim kwartale 2026 r. udało nam się obniżyć średni ważony koszt długu do 8,0% z 8,5% w 2025 r. w konsekwencji stałego spadku stóp bazowych (szczególnie Euribor).

ZMIANY ŚRODOWISKOWE I KLIMATYCZNE

Jeśli chodzi o ryzyko przejścia wynikające z przejścia na gospodarkę niskoemisyjną i odporną na zmiany klimatu, możemy doświadczyć następujących ryzyk: ryzyka polityk i prawne (mogą zostać wdrożone przepisy prawne lub polityki, które mogą wymagać bardziej ostrożnego z punktu widzenia ochrony środowiska podejścia do surowców materiały i użytkowania gruntów), ryzyko technologiczne (zmiany technologii wykorzystywanej do produkcji sprzętu IT) - oba mogą prowadzić do wzrostu cen sprzętu i rozwiązań IT.

Możemy również doświadczyć ryzyka rynkowego, gdy konsumenci będą przechodzić na bardziej energooszczędne urządzenia lub dokonają bardziej świadomych zakupów, aby ograniczyć swój wpływ na środowisko.

Możemy również być narażeni na ryzyko utraty reputacji związanej z trudnościami w przyciąganiu klientów, partnerów biznesowych i pracowników, jeśli nie podejmiemy wystarczających działań przeciwko zmianom klimatu.

Jeśli chodzi o ryzyka fizyczne wynikające ze zmian klimatu możemy być narażeni zarówno na ostre, jak i przewlekłe ryzyka. Ostre ryzyka fizyczne mogą wynikać z wydarzeń pogodowych w postaci powodzi, pożarów lub susz, które mogą uszkodzić fabryki w niektórych regionach, spowodować ograniczenie lub tymczasowe zaprzestanie produkcji lub zakłócenie naszego łańcucha dostaw w inny sposób.

Może to spowodować tymczasowe ograniczenia w naszym portfolio produktowym lub wzrost cen sprzętu i komponentów. Przewlekłe ryzyka fizyczne, czyli ryzyka wynikające z długoterminowych zmian klimatu, również mogą wpływać na ASBIS.

WYNIKI DZIAŁALNOŚCI

OKRESY TRZECH I DZIEWIĘCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONE 30 WRZEŚNIA 2026 W PORÓWNANIU DO OKRESÓW TRZECH I DZIEWIĘCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 30 WRZEŚNIA 2025

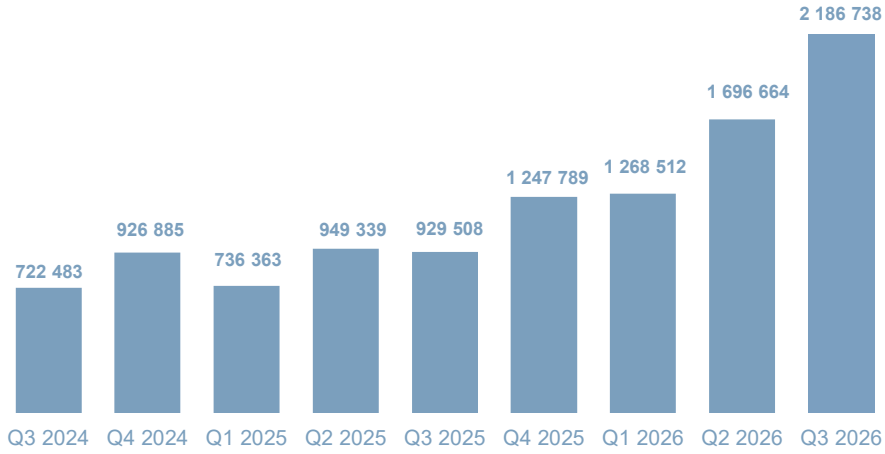
Przychody:

Przychody w trzecim kwartale 2026 roku oraz w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 roku znacząco wzrosły, co wynika z utrzymującego się rosnącego popytu na komponenty do systemów sztucznej inteligencji (AI) w centrach danych – związane z tym były zarówno zakrojone na szeroką skalę modernizacje, jak i nowe projekty dotyczące zwiększania pojemności pamięci masowej w regionie EMEA. Ponadto zaobserwowaliśmy pewne efekty sezonowe, wynikające z okresu powrotu do szkoły, które zaznaczyły się na głównych rynkach, na których prowadzimy działalność.

W III kwartale 2026 r. przychody wzrosły o 135,3% – z 929 508 USD w III kwartale 2025 r. do 2 186 738 USD.

W okresie dziewięciu miesięcy 2026 r. przychody wzrosły o 97,0% – z 2 615 210 USD w analogicznym okresie 2025 r. do 5 151 914 USD.

Sezonowość i cykl wzrostu przychodów ASBIS pomiędzy III kw. 2024 r. a III kw. 2026 r. (w tys. USD)

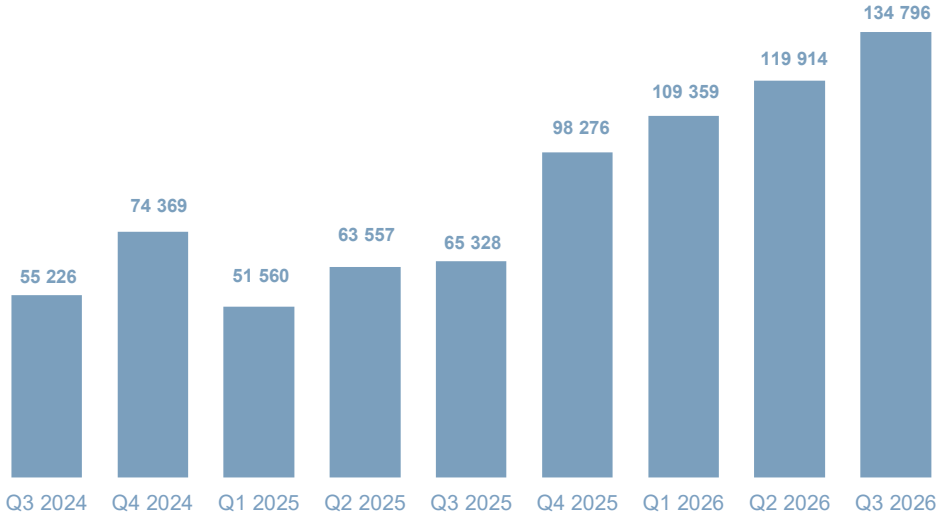


Zysk brutto:

W III kwartale 2026 r. zysk brutto wzrósł o 106,3%, osiągając 134 796 USD wobec 65 328 USD w III kwartale 2025 r.

W okresie dziewięciu miesięcy 2026 r. zysk brutto wzrósł o 101,8%, do kwoty 364 069 USD wobec 180 445 USD w analogicznym okresie 2025 r.

Zysk brutto pomiędzy III kw. 2024 r. a III kw. 2026 r. (w tys. USD)



Marża zysku brutto

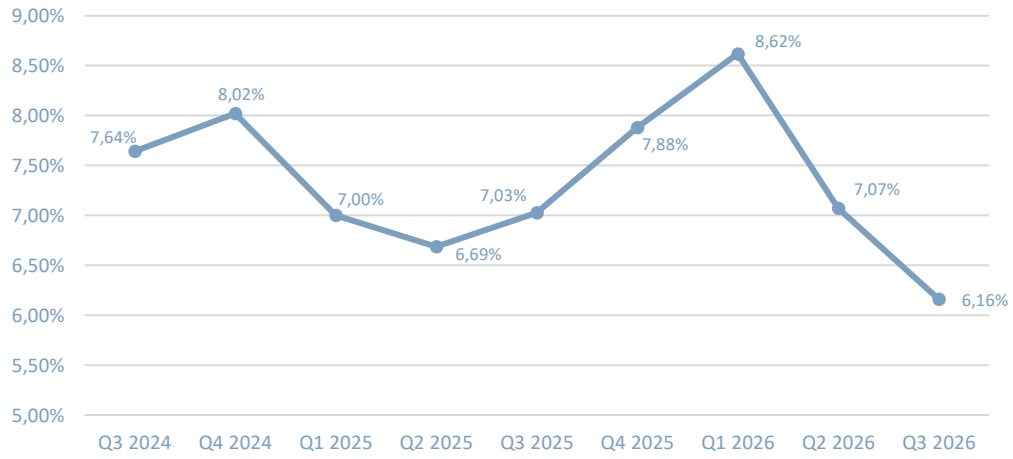
W III kwartale 2026 roku marża zysku brutto spadła do 6,16% z 7,03% w III kwartale 2025 roku.

W okresie dziewięciu miesięcy 2026 roku marża zysku brutto wzrosła do 7,07% z 6,90% w analogicznym okresie 2025 roku.

W III kwartale 2026 roku marża zysku brutto obniżyła się do 6,16% na skutek znacznego wzrostu sprzedaży nowych, dużych projektów (głównie serwerów wykorzystujących sztuczną inteligencję oraz komponentów serwerowych), które charakteryzują się niższą marżą.

Obecnie wykorzystujemy każdą pojawiającą się przed nami szansę (głównie w obszarze inwestycji na dużą skalę w infrastrukturę chmurową oraz infrastrukturę AI). Naszym celem jest obsługa zarówno obecnych, jak i nowych klientów oraz ugruntowanie pozycji preferowanego przez nich dystrybutora na wiele kolejnych lat. Pozwoli nam to na rozszerzenie oferty produktowej i zapewni wzrost marży zysku brutto w przyszłości.

Marża zysku brutto pomiędzy III kw. 2024 r. a III kw. 2026 r.



Koszty sprzedaży

Składają się głównie z wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników sprzedaży (departamenty sprzedaży, marketingu i logistyki), kosztów marketingowych i reklamowych, prowizji i kosztów podróży służbowych. Koszty sprzedaży zwykle rosną wraz (ale nie liniowo) z rosnącą sprzedażą i – przede wszystkim - zyskiem brutto. W trzecim kwartale 2026 r. wzrost kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu był spowodowany, przyznanymi premiami uzależnionymi od wyników, odpisami oraz dalszymi inwestycjami w Afryce, Stanach Zjednoczonych i WNP.

W III kwartale 2026 r. koszty sprzedaży wzrosły o 42,7% – z 25 445 USD w III kwartale 2025 r. do 36 311 USD.

W okresie dziewięciu miesięcy 2026 r. koszty sprzedaży wzrosły o 51,1% – z 69 413 USD w analogicznym okresie 2025 r. do 104 854 USD.

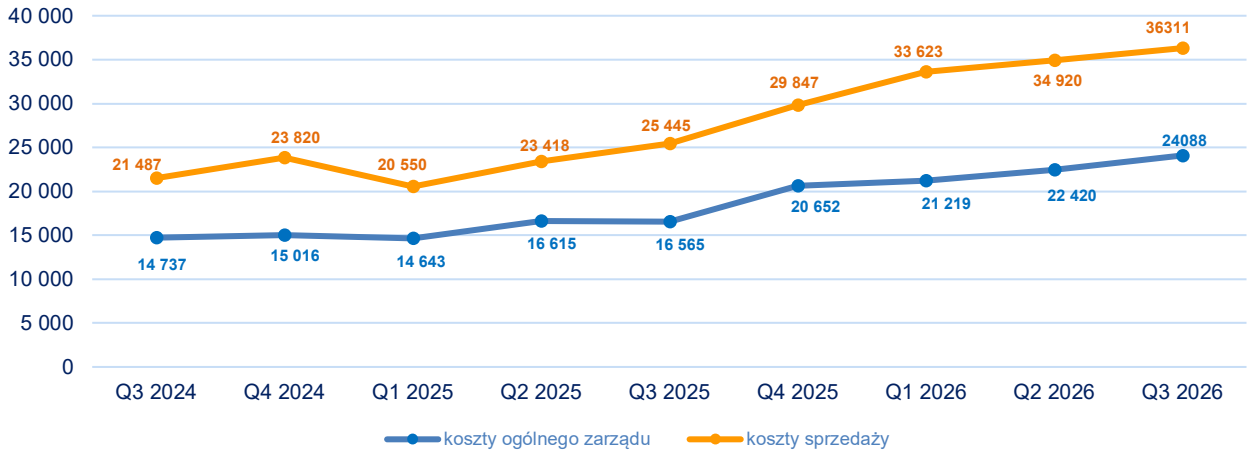
Koszty ogólnego zarządu

Składają się głównie z kosztów płac i wynagrodzeń pracowników administracji.

W III kwartale 2026 r. koszty administracyjne wzrosły o 45,4% – z 16 565 USD w III kwartale 2025 r. do 24 088 USD.

W okresie dziewięciu miesięcy 2026 r. koszty administracyjne wzrosły o 41,6% – z 47 823 USD w analogicznym okresie 2025 r. do 67 727 USD.

Koszty ogólnego zarządu i koszty sprzedaży pomiędzy III kw. 2024 r. a III kw. 2026 r. (w tys. USD)



EBITDA:

W III kwartale 2026 r. wynik EBITDA był dodatni i wyniósł 78 463 USD, w porównaniu z 25 729 USD w III kwartale 2025 r.

W okresie dziewięciu miesięcy 2026 r. wynik EBITDA wzrósł, osiągając 203 072 USD, w porównaniu z 70 124 USD w analogicznym okresie 2025 r.

Zysk netto:

W trzecim kwartale 2026 roku zysk netto po opodatkowaniu gwałtownie wzrósł do 51 568 USD, w porównaniu z 11 648 USD w trzecim kwartale 2025 roku – jest to najwyższy wynik w historii, nie tylko dla trzeciego kwartału, ale dla każdego kwartału w całej naszej długoletniej działalności.

W ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 roku zysk netto po opodatkowaniu wzrósł do 132 162 USD, w porównaniu z 31 081 USD w analogicznym okresie 2025 roku.

Jesteśmy niezwykle zadowoleni z wyników Grupy osiągniętych w trzecim kwartale oraz w ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 roku. Takie rezultaty stanowią znakomite osiągnięcie i dowodzą, że Spółka była dobrze przygotowana na rewolucję w dziedzinie sztucznej inteligencji, a jej sukces nie był kwestią przypadku.

SPRZEDAŻ WEDŁUG REGIONÓW I KRAJÓW

Tradycyjnie, regiony krajów Wspólnoty Niepodległych Państw („WNP") oraz Europy Środkowo-Wschodniej generowały największą część naszych przychodów. Sytuacja ta uległa zmianie zarówno w trzecim kwartale 2026 roku, jak i w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 roku, co wynika z imponującego wzrostu w regionie Europy Zachodniej.

W trzecim kwartale 2026 roku sprzedaż w Europie Zachodniej oraz w regionie WNP wzrosła odpowiednio o 589,6% i 99,9%. W okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 roku sprzedaż w regionie WNP oraz w Europie Zachodniej również znacząco wzrosła – odpowiednio o 104,9% i 250,1%. W rezultacie powyższych zmian – przy jednoczesnym wzroście w innych regionach naszej działalności, choć na mniejszą skalę niż w Europie Zachodniej – udział regionu WNP w naszych łącznych przychodach nieznacznie wzrósł: z 34,03% w pierwszych dziewięciu miesiącach 2025 roku do 35,40% w analogicznym okresie 2026 roku.

Analiza w podziale na poszczególne kraje wskazuje na znakomite tempo wzrostu, jakie Grupa osiągnęła na wszystkich kluczowych rynkach swojej działalności.

Imponujący wzrost w Europie Zachodniej wynikał przede wszystkim z rozwoju w Holandii, która stała się naszym największym rynkiem – w ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 roku wygenerowała 932,4 mln USD przychodu (wzrost o 710,9%).

Było to w dużej mierze efektem realizacji dużych kontraktów na dostawy serwerów w obszarze sztucznej inteligencji (AI). Warto podkreślić, że jako Grupa raportujemy dane w oparciu o kraj, na który wystawiana jest faktura, niezależnie od tego, czy klient wysyła produkty do wielu różnych krajów.

Ukraina pozostała naszym drugim co do wielkości rynkiem, odnotowując wzrost o 147,4% w porównaniu z rokiem poprzednim. Kazachstan przesunął się na trzecią pozycję, osiągając w pierwszych dziewięciu miesiącach 2026 roku 630,2 mln USD (wzrost o 84,2%).

Polska zajęła 8. miejsce w zestawieniu 10 krajów o najwyższej sprzedaży dla Grupy w okresie 9 miesięcy 2026 r. Zarówno w trzecim kwartale 2026 roku, jak i w pierwszych dziewięciu miesiącach 2026 roku, Polska odnotowała wysokie przychody – odpowiednio o 65,6% oraz 60,0% wyższe w porównaniu z analogicznymi okresami 2025 roku. W trzecim kwartale 2026 roku najlepiej sprzedającymi się kategoriami produktów w Polsce były procesory, pamięci DRAM oraz urządzenia sieciowe.

Poniższe tabele przedstawiają geograficzną strukturę sprzedaży w okresach trzech i dziewięciu miesięcy zakończonych 30 września 2026 i 2025 roku.

	III kw. 2026		III kw. 2025	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Europa Zachodnia	710.373	32,49%	103.015	11,08%
Wspólnota Niepodległych Państw (“WNP”)	690.012	31,55%	345.261	37,14%
Europa Środkowo-Wschodnia	306.775	14,03%	270.024	29,05%
Pozostałe	256.273	11,72%	66.739	7,18%
Bliski Wschód i Afryka	223.305	10,21%	144.469	15,54%
Ogółem	**2.186.738**	**100%**	**929.508**	**100%**

	I-III kw. 2026		I-III kw. 2025	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Wspólnota Niepodległych Państw (‘WNP”)	1.823.708	35,40%	889.936	34,03%
Europa Zachodnia	1.234.730	23,97%	352.643	13,48%
Europa Środkowo-Wschodnia	871.376	16,91%	750.576	28,70%
Pozostałe	648.328	12,58%	108.817	4,16%
Bliski Wschód i Afryka	573.772	11,14%	513.238	19,63%
Ogółem	**5.151.914**	**100%**	**2.615.210**	**100%**

Struktura przychodów – Top 10 krajów w III kw. 2026 oraz III kw. 2025 (w tys. USD)

	III kw. 2026		III kw. 2025	
	Kraj	**Sprzedaż**	**Kraj**	**Sprzedaż**
1.	Holandia	604.845	Kazachstan	121.399
2.	Ukraina	254.124	Ukraina	104.444
3.	Tajwan	249.886	Słowacja	96.647
4.	Kazachstan	223.934	Zjednoczone Emiraty Arabskie	92.501
5.	Zjednoczone Emiraty Arabskie	141.440	Polska	49.354
6.	Słowacja	97.223	Azerbejdżan	48.848
7.	Azerbejdżan	88.961	Niemcy	36.820
8.	Polska	81.672	Czechy	34.448
9.	Niemcy	62.717	Tajwan	32.212
10.	RPA	56.483	Holandia	31.178
	OGÓŁEM	**2.186.738**	**OGÓŁEM**	**929.508**

Struktura przychodów – Top 10 krajów w I-III kw. 2026 oraz w I-III kw. 2025 (w tys. USD)

	I-III kw. 2026		I-III kw. 2025	
	Kraj	**Sprzedaż**	**Kraj**	**Sprzedaż**
1.	Holandia	932.365	Kazachstan	342.044
2.	Ukraina	648.401	Zjednoczone Emiraty Arabskie	339.442
3.	Kazachstan	630.198	Ukraina	262.113
4.	Tajwan	585.883	Słowacja	250.119
5.	Zjednoczone Emiraty Arabskie	374.088	Niemcy	138.871
6.	Słowacja	262.829	Polska	133.217
7.	Azerbejdżan	231.194	Azerbejdżan	115.052
8.	Polska	213.093	Holandia	114.979
9.	Niemcy	153.474	Czechy	90.159
10.	RPA	120.400	RPA	71.255
	OGÓŁEM	**5.151.914**	**OGÓŁEM**	**2.615.210**

SPRZEDAŻ WEDŁUG LINII PRODUKTOWYCH

Pierwsze dziewięć miesięcy bieżącego roku potwierdziło utrzymujący się boom w dziedzinie sztucznej inteligencji (AI). Serwery dedykowane rozwiązaniom AI oraz infrastruktura centrów danych pozostały głównym motorem wzrostu spółki, osiągając w ciągu dziewięciu miesięcy 2026 roku wartość 2 316,8 mln USD (wzrost o 368,6% r/r). Na kolejnym miejscu znalazł się biznes smartfonów, który odnotował wzrost o 60,3% r/r.

Popyt na wydajne serwery, akceleratory GPU oraz pojemne rozwiązania pamięci masowej stale rośnie w różnych regionach, a my aktywnie analizujemy szereg nowych projektów. Największym zainteresowaniem cieszą się pamięci serwerowe, dyski SSD i HDD, procesory (CPU) oraz układy GPU. Dysponujemy solidną bazą klientów i stanowimy kompleksowe centrum zaopatrzenia w tym obszarze.

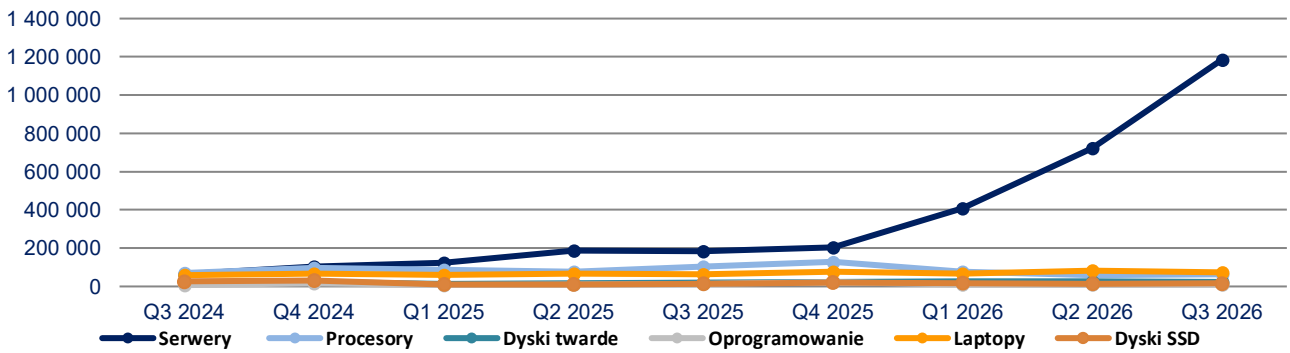
Dzięki jednemu z najszerszych portfeli dostawców w regionie EMEA – obejmującemu ponad 260 globalnych marek technologicznych, takich jak Nvidia, Supermicro, Gigabyte, Asus, Intel Xeon, AMD EPYC, Everpure, Weka, Vast, Broadcom, Red Hat, Ubuntu, Microsoft, Vertiv, Schneider Electric oraz Canonical – jesteśmy dobrze przygotowani na rewolucję w dziedzinie AI i patrzymy w przyszłość z dużym optymizmem.

Spodziewamy się, że inwestycje na dużą skalę w infrastrukturę chmurową oraz AI pozostaną kluczowym czynnikiem wzrostu w latach 2027 i 2028, przy czym szacuje się, że sam rynek AI będzie rozwijał się w tempie 30–35% rocznie.

Jeśli chodzi o ekspansję w Afryce, ASBIS przeprowadził pierwszą kampanię wprowadzania na rynek nowych produktów Apple (NPI – New Product Introduction) w Afryce Zachodniej i Północnej, zaczynając od Ghany oraz Wybrzeża Kości Słoniowej. Jest to istotny krok w rozwoju dystrybucji produktów Apple przez ASBIS w tym regionie, będący kontynuacją rozszerzenia umowy dystrybucyjnej na 14 kolejnych krajów afrykańskich, co miało miejsce wcześniej w tym roku. W ramach tego przedsięwzięcia wprowadzono do oferty najnowsze produkty Apple, w tym iPhone 18 Pro, iPhone 18 Pro Max, Apple Watch Series 12, Apple Watch Ultra 4, Apple Watch SE 3 oraz AirPods 5 – wszystkie one są już dostępne w sprzedaży.

Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży według linii produktowych:

Zmiany w strukturze przychodów według głównych linii produktowych pomiędzy III kw. 2024 r. a III kw. 2026 r.



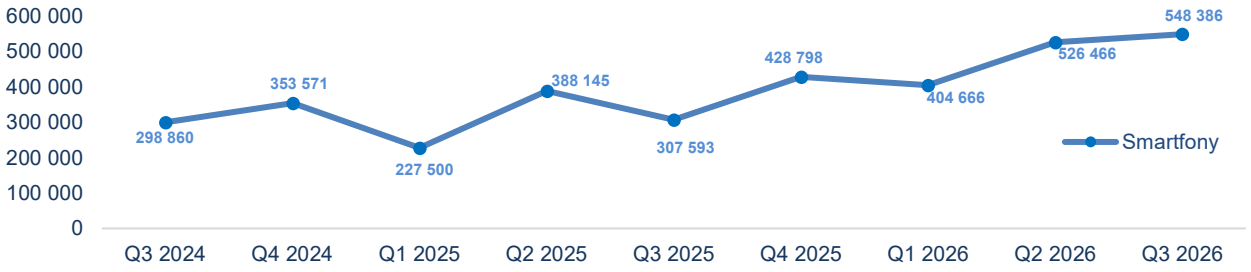
W trzecim kwartale 2026 roku oraz w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 roku sprzedaż była napędzana głównie przez serwery i moduły serwerowe, smartfony oraz laptopy.

Przychody z serwerów i modułów serwerowych utrzymały tendencję wzrostową, zwiększając się w trzecim kwartale 2026 roku o 544,9%, a w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 roku o 368,6% w ujęciu rocznym. Sprzedaż procesorów (CPU) spadła o 39,2% w trzecim kwartale 2026 roku oraz o 26,5% w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 roku. W segmencie laptopów odnotowano wzrosty: o 12,5% w trzecim kwartale 2026 roku oraz o 16,3% w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 roku. Sprzedaż dysków twardych (HDD) wzrosła odpowiednio o 28,0% w trzecim kwartale 2026 roku oraz o 55,2% w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 roku. Sprzedaż dysków SSD wzrosła o 11,4% w trzecim kwartale 2026 roku oraz o 33,3% w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 roku. Przychody z oprogramowania spadły w trzecim kwartale 2026 roku o 29,1%, natomiast w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 roku wzrosły o 2,9% w ujęciu rocznym.

W ramach kategorii produktów „Pozostałe", spółka odnotowała w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 roku pozytywny trend w segmencie akcesoriów (+33,2%) oraz inteligentnych urządzeń (+60,9%) w ujęciu rocznym.

Poniższy wykres przedstawia trend w sprzedaży smartfonów:

Zmiany w strukturze przychodów ze sprzedaży smartfonów pomiędzy III kw. 2024 r. a III kw. 2026 r.



Zarówno w trzecim kwartale 2026 r., jak i w pierwszych dziewięciu miesiącach 2026 r. sprzedaż smartfonów, wzrosła odpowiednio o 78,3% i 60,3% w porównaniu z analogicznymi okresami 2025 r. Było to spowodowane głównie globalnym super cyklem wywołanym przez modele iPhone 17 na wszystkich rynkach. Spodziewamy się utrzymania tej pozytywnej tendencji wzrostowej w drugiej połowie 2026 roku, w następstwie udanej premiery nowych modeli iPhone 18 oraz dynamicznego rozwoju światowego rynku używanych i odnowionych smartfonów.

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na linie produktowe w III kw. 2026 r. oraz w III kw. 2025 r.:

	III kw. 2026		III kw. 2025	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Serwery i bloki serwerowe	1.185.547	54,22%	183.824	19,78%
Smartfony	548.386	25,08%	307.593	33,09%
Komputery przenośne (laptopy)	72.509	3,32%	64.469	6,94%
Procesory (CPU)	62.231	2,85%	102.368	11,01%
Produkty sieciowe	32.735	1,50%	28.243	3,04%
Urządzenia peryferyjne	31.870	1,46%	31.202	3,36%
Urządzenia audio	28.147	1,29%	21.079	2,27%
Akcesoria	24.195	1,11%	21.969	2,36%
Dyski twarde (HDD)	23.771	1,09%	18.568	2,00%
Komputery stacjonarne	23.116	1,06%	21.553	2,32%
Monitory	21.754	0,99%	18.029	1,94%
Karty graficzne i GPU	19.489	0,89%	11.312	1,22%
Urządzenia inteligentne	17.073	0,78%	14.118	1,52%
Tablety	15.726	0,72%	14.319	1,54%
Dyski SSD	15.535	0,71%	13.939	1,50%

	III kw. 2026		III kw. 2025	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Multimedia	12.450	0,57%	12.043	1,30%
Oprogramowanie	8.565	0,39%	12.084	1,30%
Inne	43.639	2,00%	32.796	3,53%
OGÓŁEM	**2.186.738**	**100%**	**929.508**	**100%**

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na linie produktowe w I-III kw. 2026 r. oraz w I-III kw. 2025 r.:

	I-III kw. 2026		I-III kw. 2025	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Serwery i bloki serwerowe	2.316.844	44,97%	494.397	18,90%
Smartfony	1.479.519	28,72%	923.239	35,30%
Komputery przenośne (laptopy)	223.443	4,34%	192.118	7,35%
Procesory (CPU)	196.683	3,82%	267.702	10,24%
Urządzenia peryferyjne	94.893	1,84%	89.907	3,44%
Produkty sieciowe	80.761	1,57%	76.144	2,91%
Urządzenia audio	80.354	1,56%	61.250	2,34%
Dyski twarde (HDD)	75.794	1,47%	48.832	1,87%
Komputery stacjonarne	71.499	1,39%	57.060	2,18%
Monitory	66.459	1,29%	52.484	2,01%
Akcesoria	62.247	1,21%	46.731	1,79%
Tablety	51.577	1,00%	41.436	1,58%
Urządzenia inteligentne	51.460	1,00%	31.984	1,22%
Dyski SSD	46.655	0,91%	35.009	1,34%
Karty graficzne i GPU	44.542	0,86%	37.591	1,44%
Multimedia	39.837	0,77%	41.026	1,57%
Oprogramowanie	30.699	0,60%	29.835	1,14%
Inne	138.648	2,69%	88.464	3,38%
OGÓŁEM	**5.151.914**	**100%**	**2.615.210**	**100%**

PŁYNNOŚĆ I ZASOBY KAPITAŁOWE

W przeszłości Spółka zaspokajała swoje zapotrzebowanie na środki finansowe, wliczając w to bieżące wydatki operacyjne, nakłady kapitałowe i inwestycje, głównie z przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej, a także poprzez finansowanie dłużne i kapitały własne. Przepływy pieniężne w III kwartale 2026 roku oraz w okresie dziewięciu miesięcy 2026 roku kształtowały się na korzystnym poziomie i wykazały poprawę w ujęciu rocznym, mimo negatywnego wpływu silnego wzrostu przychodów.

Poniższa tabela prezentuje podsumowanie przepływów pieniężnych za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2026 i 2025 roku:

Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września (USD)	**2026**	**2025**
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	30.940	(54.138)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(22.699)	(12.557)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(35.009)	(2.903)
Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	**(26.768)**	**(69.598)**

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosły 30 940 USD za dziewięć miesięcy 2026 r., w porównaniu do wydatków w wysokości 54 138 USD w analogicznym okresie 2025 r. Spółka spodziewa się wypracowania dodatnich przepływów z działalności operacyjnej za 2026 r.

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej wyniosły 22 699 USD za dziewięć miesięcy 2026 r. w porównaniu do wydatków w wysokości 12 557 USD w analogicznym okresie 2025 r.

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej wyniosły 35 009 USD za dziewięć miesięcy 2026 r. w porównaniu do wydatków w wysokości 2 903 USD w analogicznym okresie 2025 r.

Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów

W rezultacie większego wykorzystania kapitału obrotowego, stan środków pieniężnych i ich ekwiwalentów za dziewięć miesięcy 2026 r. zmniejszył się do 26 768 USD w porównaniu do zmniejszenia w wysokości 69 598 USD w analogicznym okresie 2025 r.

CZYNNIKI, KTÓRE MOGĄ WPŁYWAĆ NA WYNIKI SPÓŁKI W PRZYSZŁOŚCI

WOJNA NA UKRAINIE

Wojna na Ukrainie jest postrzegana przez kierownictwo Spółki jako poważny negatywny czynnik, który nadal wpływa na naszą działalność nie tylko na Ukrainie, ale także w regionach ościennych. Trwający konflikt w kraju nie pozwala nam na prawidłowy rozwój i niezwykle utrudnia planowanie i realizację naszej strategii. Pomimo wszelkich trudności, nadal osiągamy wyjątkowo dobre wyniki, jednak kluczem do naszego sukcesu w tym kraju są nie tylko nasze wyniki, ale także niezwykle zmienne otoczenie rynkowe.

Ściśle przestrzegamy wszystkich sankcji nałożonych przez UE i dokładamy wszelkich starań, aby wspierać naszych ukraińskich kolegów i operacje.

KONFLIKT NA BLISKIM WSCHODZIE

Od 28 lutego 2026 r. świat zmaga się z kolejnym poważnym konfliktem między Iranem a Izraelem, wspieranym przez Stany Zjednoczone. Spowodowało to znaczne perturbacje w krajach Zatoki Perskiej i już doprowadziło do gwałtownego wzrostu cen ropy naftowej. Jeśli konflikt ten będzie się przedłużał, w wielu sektorach gospodarki wystąpi poważna presja inflacyjna. Spółka uważnie monitoruje sytuację i podejmuje wszelkie niezbędne działania w celu ochrony swoich interesów w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, gdzie poczyniliśmy znaczące inwestycje w tym jedno z naszych głównych centrum dystrybucji.

POLITYCZNA I GOSPODARCZA STABILNOŚĆ W EUROPIE I REGIONACH NASZEJ DZIAŁALNOŚCI ORAZ WOJNY HANDLOWE NA CAŁYM ŚWIECIE.

Rynki, na których działa Grupa, tradycyjnie pokazały wrażliwość na otoczenie polityczne i ekonomiczne. Słabe gospodarki w regionie krajów WNP oraz napędzane polityką wydarzenia na wszystkich rynkach są uważane przez kierownictwo za kluczowy czynnik zewnętrzny, który może negatywnie wpłynąć na nasze wyniki w bliskiej perspektywie.

Dokładnie to dzieje się w Kazachstanie od ponad roku. Nielegalny handel stworzył poważne problemy dla naszej zdolności do generowania przychodów. Różnica cen, z którą się mierzymy, sięga nawet 30%, co uniemożliwia nam prawidłowy rozwój biznesu w tym kraju. Oprócz powyższego, decyzje podjęte przez władze lokalne w celu ograniczenia kredytów konsumenckich również wywarły negatywny wpływ na nasze przychody. Nowe przepisy dotyczące kredytów konsumenckich w Kazachstanie również negatywnie wpływają na biznes w tym kraju.

Z drugiej strony, rozwijamy obecnie coraz to więcej rynków w naszych regionach dzięki nowym liniom produktowym, a nasze przychody i rentowność powinny z tego skorzystać. Będziemy kontynuować tę strategię i skoncentrować się bardziej na naszych głównych regionach i mocnych stronach, tak aby maksymalizować zyski i wykorzystać zmiany rynkowe. Bardzo ważne jest, aby śledzić wszystkie zmiany i szybko dostosowywać się do wszelkich znaczących zmian.

Rosnąca inflacja i stopy procentowe oraz spadająca siła nabywcza konsumentów mają ogromne znaczenie i Spółka intensywnie pracuje nad znalezieniem mechanizmów pozwalających pokonać obecnie napotykane przeszkody.

ZDOLNOŚĆ GRUPY DO ZWIĘKSZANIE PRZYCHODÓW I UDZIAŁU RYNKOWEGO PRZY KONCENTRACJI NA ZYSKACH

Bardzo dobrze zdywersyfikowany zasięg geograficzny przychodów Grupy zapewnia, że minimalizujemy ryzyko niższej sprzedaży w danym kraju z możliwością wyższej sprzedaży w kilku innych krajach. Odkąd kraje regionu WNP oraz Europy Środkowo-Wschodniej mają największy udział w przychodach Spółki, bardzo ważne jest, aby dostosować się do wszelkich zmian rynkowych, które mogą wystąpić w tych regionach. Jest to szczególnie ważne w obliczu nielegalnego handlu w Kazachstanie, wojny na Ukrainie, która dotyka również sąsiednie kraje i wojny w regionie Bliskiego Wschodu negatywnie wpływające na ogólne nastroje konsumentów. Dlatego nasza decyzja o większych inwestycjach w krajach Afryki, Kaukazu i Europy Zachodniej okazała się słuszna.

Rozszerzamy również nasze portfolio produktów, wprowadzając nowe produkty pod naszymi własnymi markami i współpracując z różnymi innymi dostawcami w celu zwiększenia naszych przychodów. Pomimo wszystkich działań podjętych przez Spółkę, możliwość spadku popytu i sprzedaży w danym kraju lub regionie pozostaje dość wysoka. Taka sytuacja może ograniczyć ogólny wzrost. Niezwykle ważne jest, aby Spółka jak najlepiej przygotowała swoją strukturę, aby zrównoważyć taką sytuację wyższą sprzedażą na innych rynkach.

Oznacza to zarówno ciągłe ulepszanie portfolio produktów, jak i bliskie relacje z klientami w celu uzyskania większego udziału w rynku od słabszych konkurentów i przetrwania wszelkich nieprzewidzianych problemów, które mogą pojawić się w przyszłości.

ZDOLNOŚĆ GRUPY DO ZWIĘKSZENIA MARŻ ZYSKU BRUTTO

Zdolność Grupy do zwiększenia marży zysku brutto ma istotne znaczenie. W III kwartale 2026 roku wysokość marży zysku brutto była efektem znacznie większego udziału produktów o niższej marży (serwerów oraz komponentów serwerowych) w naszych łącznych przychodach. Tempo rozwoju marży zysku brutto jest trudne do oszacowania, ponieważ marże mogą pozostawać pod presją. Niezwykle ważne dla Grupy jest zarządzanie poziomem zapasów i doskonalenie portfolio produktów w celu osiągnięcia optymalnych marż zysku brutto.

ZMIENNOŚĆ KURSÓW WALUT

Multi-walutowe otoczenie, w którym działa Grupa sprawia, że jej wyniki finansowe są narażone na gwałtowne wahania kursów walut. Nasza polityka hedgingowa skutecznie nas chroniła przed wahaniami kursów walut w II kw. 2025. Dlatego też zamierzamy ją kontynuować i dalej ulepszać bez żadnych odstępstw w 2026 roku oraz w kolejnych okresach. Ostatnie problemy i dewaluacje na Ukrainie i w Kazachstanie należy uważnie monitorować i zachować szczególną ostrożność.

ZDOLNOŚĆ GRUPY DO KONTROLI KOSZTÓW

Koszty operacyjne wzrosły zarówno w III kw. 2026 r. jak i I-III kw.2026 wzrosły o 44% oraz 47 % w porównaniu z analogicznymi okresami 2025 r.

Było to efektem głównie znacznie wyższego zysku brutto, szybkiej ekspansji geograficznej w Afryce (dwa nowe lokalne magazyny), dalszemu rozwojowi Breezy w połączeniu z nowymi sklepami iSpace, Bang & Olufsen i Samsung oraz zawiązanymi rezerwami.

Kontrolę kosztów uważamy za istotny czynnik w celu osiągania coraz to lepszych wyników w przyszłości. Bardzo ważne jest, aby Grupa podejmowała niezbędne działania w celu zmniejszenia swoich kosztów w przypadku spadku przychodów i zysku brutto.

ZDOLNOŚĆ DO DALSZEGO ROZWOJU PORTFOLIO PRODUKTOWEGO GRUPY, ZARÓWNO MAREK WŁASNYCH JAK I INNYCH PRODUCENTÓW

W związku ze swoją wielkością, zasięgiem geograficznym oraz dobrymi relacjami z producentami, Spółka była w stanie zbudować szerokie portfolio produktowe.

Dla Spółki bardzo istotne jest ciągłe ulepszanie jej miksu produktowego przez dodawanie nowych linii produktowych z wyższymi marżami brutto (i netto), by zwiększać jej rentowność. Tak jak usługi VAD, które dają nam nowe strumienie dochodów z wyższą marżą brutto dla Grupy.

16. INFORMACJA O ISTOTNYCH WYDARZENIACH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO OKRESIE ZAKOŃCZONYM 30 WRZEŚNIA 2026 ROKU, A PRZED DATĄ PUBLIKACJI NINIEJSZEGO RAPORTU

Zgodnie z naszą najlepszą wiedzą, w okresie pomiędzy 05 sierpnia 2026 roku a 04 listopada 2026 roku nie wystąpiły żadne wydarzenia, które mogłyby negatywnie wpłynąć na działalność Spółki bądź jej stabilność finansową.

Podpisy:

Siarhei Kostevitch Prezes, Dyrektor Generalny Członek Zarządu	**Marios Christou** Dyrektor Finansowy Członek Zarządu	**Constantinos Tziamalis** Zastępca Dyrektora Generalnego Członek Zarządu
Julia Prihodko Dyrektor ds. HR Członek Zarządu	**Hanna Kaplan** Członek Zarządu	

Limassol, dnia 04 listopada 2026



ASBIS®

SUCCESS THROUGH FOCUS