

PARTNER WYDANIA:

ABC DATA

PARKIET TV

prosto
z Parkietu

FOT. 123RF



12:00

OGŁĄDAJ NA ŻYWO: PARKIET.COM

#PROSTOZPARKIETU | ILONA WEISS O WYNIKACH ABC DATY, JEJ PLANACH NA NAJBLIŻSZE LATA I SYTUACJI W BRANŻY

Podtrzymujemy politykę dywidendową

W ostatnich dniach pojawiła się informacja, że planujecie zakup S4E. Co to za spółka i po co jest wam potrzebna?

ABC Data w ogłoszonej w ubiegłym roku strategii podała kilka obszarów wzrostu i jednym z nich jest rozwój w obszarze dystrybucji z wartością dodaną. Niedawno podpisaliśmy umowę nabycia ponad 80-proc. pakietu akcji w spółce S4E, notowanej na NewConnect. Jest ona liderem na rynku dystrybucji z wartością dodaną w Polsce. Dynamicznie się rozwija, ma też szeroki i komplementarny wobec naszego portfel produktowy. Spodziewamy się synergii z tej akwizycji. Szacujemy, że nasza grupa do 2018 r. osiągnie poziom nawet 1,5 mld zł obrotów z obszaru dystrybucji z wartością dodaną.

Jakie są cele, jeśli chodzi o wasze udziały rynkowe?

Do 2018 r. chcemy zwiększyć udział ABC Daty w polskim rynku z ubiegłorocznych 21 proc. do około 25 proc. i całkiem nieźle nam to idzie. Według ostatnich badań mamy już 23 proc.

Kiedy w wynikach ABC Daty będzie widoczne S4E?

Umowa inwestycyjna ma charakter warunkowy, konieczne jest jeszcze m.in. uzyskanie zgody UOKiK. Spodziewamy się pozytywnej decyzji w ciągu dwóch-trzech miesięcy. Gdy to się stanie,



Gościem Andrzeja Steca była Ilona Weiss, szefowa ABC Daty.

ABC Data przejmie kontrolę nad S4E i będziemy w pełni konsolidować wyniki tej firmy.

Jaka jest obecnie sytuacja w branży dystrybucji IT?

Bardzo ciekawa z uwagi na kilka czynników. Przede wszystkim trzeba zaznaczyć, że w ostatnim czasie na polski rynek weszło dwóch globalnych graczy, co przełożyło się na presję cenową. Nasze wyniki i wzrost udziałów pokazują jednak, że nawet w tych trudnych warunkach radzimy sobie znakomicie.

Czy ci globalni gracze prowadzą agresywną politykę handlową?

Powiem tak: nie jest łatwo. Widać to też po marżach. Wprawdzie nasza jest bardzo wysoka i obecnie wynosi 5,1 proc., ale jakiś czas temu wynosiła 5,5 proc.

Dużo mówi się o dywersyfikacji geograficznej, wasza spółka też działa na różnych rynkach.

Naszym celem jest osiągnięcie pozycji lidera nowoczesnej dystrybucji IT w Europie Środkowo-Wschodniej.

Zakładamy rozwój na tych rynkach, ponieważ one są najbardziej perspektywiczne. Według różnych badań mają około 20-proc. potencjał wzrostu w najbliższych latach, podczas gdy w Europie Zachodniej jest on szacowany na około 5 proc.

Już teraz mamy spółki córki w ośmiu krajach, a w kilkunastu prowadzimy biznes - wyniki za ostatnie półrocze pokazują, że z dużym sukcesem. Jeśli chodzi o liczbę: na rynku rumuńskim rok do roku urosliśmy o 80 proc.,

na węgierskim ponad 300 proc., a w krajach bałtyckich o 200 proc. To nie są małe liczby, one same się bronią.

Interesujecie się też Wschodem, czyli np. Rosją, Białorusią, Ukrainą?

Na razie patrzymy na Europie Środkowo-Wschodnią. Ostatnio otworzyliśmy centrum dystrybucyjne w Budapeszcie, właśnie po to, aby stamtąd prowadzić intensywny rozwój w kierunku krajów bałkańskich. Mamy teraz cztery centra logistyczne i to daje nam dużą elastyczność w docieraniu z bardzo dobrymi parametrami do klientów z całej Europy.

Nie rozważacie wejścia na rynki dojrzałe?

Nasza obecna strategia zakłada rozwój w Europie Środkowo-Wschodniej, ale w przyszłości niczego nie wykluczamy zgodnie z powiedzeniem „nigdy nie mów nigdy”.

Wracając jeszcze do udziałów rynkowych, ostatnio je zwiększyliście, ale czy ten trend uda się utrzymać?

To wcale nie jest łatwe zadanie, ale po roku implementacji strategii jesteśmy już w połowie drogi. Rozwijamy się w Polsce w wielu perspektywicznych obszarach, w tym w dystrybucji z wartością dodaną, w mobility, usługi telekomunikacyjne, e-commerce. Budujemy platformę chmurową i rozszerzamy ofertę o produkty z obszaru

internetu rzeczy. Gartner szacuje, że do końca 2020 r. aż 25 mld urządzeń będzie podłączonych do internetu.

Ostatnio byłem na spotkaniu w restauracji ze znajomymi, wszyscy mieli w rękach urządzenia mobilne i komunikowali się za ich pomocą, nawet ze sobą nie rozmawiali.

To pokazuje potencjał i dynamikę zmian w obszarze IT. Produkty wchodzą na rynek z dużo większą częstotliwością niż kiedyś, mocno skraca się ich cykl życia. W tak dynamicznym środowisku dużym wyzwaniem jest takie zarządzanie spółką, aby cały czas była konkurencyjna.

Rozmawialiśmy już o S4E, a czy szykują się inne przejęcia?

W strategii mamy zapisany rozwój przez akwizycje, a więc nie mówimy „nie”. Na razie jednak nie możemy ujawniać żadnych informacji na ten temat.

ABC Data znana jest z wypłaty wysokiej dywidendy. Czego można się spodziewać w 2017 roku?

Na przestrzeni ostatnich pięciu lat to właśnie ABC Data oferowała najwyższą stopę dywidendy na GPW. Nasza polityka zakłada wypłatę przynajmniej połowy jednostkowego zysku netto. Tę politykę oczywiście podtrzymujemy. Spółka ma dodatnie przepływy pieniężne. ©©

KMK

ARCHIWUM PROSTO Z PARKIETU | WIĘCEJ NA STRONIE PARKIET.COM



środa 24.08

SEBASTIAN ZADORA
dyrektor wydziału sprzedaży instrumentów finansowych w DM BOŚ o nowych wytycznych KNF



czwartek 25.08

TOMASZ WIŚNIEWSKI
partner w KPMG o tym, czy i jak inwestować w spółki dywidendowe na GPW



piątek 26.08

SOBIESŁAW KOZŁOWSKI
szef działu analiz w Raiffeisen Brokers o wakacyjnej hoscie, prognozach, ciekawych spółkach...



poniedziałek 29.08

DARIUSZ LASEK
dyrektor inwestycyjny ds. papierów dłużnych w Union Investment TFI o szansach na zysk z obligacji



wtorek 30.08

MATEUSZ ADAMKIEWICZ
analityk HFT Brokers o typach inwestycyjnych na kolejne miesiące

FOT. MAT. PRASOWE (5)

PARTNER:

BYTOM

SZTUKA KRAWIECTWA OD 1945