

Sprawozdanie Zarządu AB S.A.

za okres
01-01-2007 – 30-06-2008

I. Władze Spółki

Zarząd

W skład Zarządu AB S.A. w dniu 30 czerwca 2008 wchodziłi:
Andrzej Przybyło – Prezes Zarządu
Piotr Nowjalis – Członek Zarządu, Dyrektor Finansowy
Zbigniew Mądry – Członek Zarządu, Dyrektor Handlowy

W dniu publikacji niniejszego sprawozdania w skład Zarządu wchodziłi:
Andrzej Przybyło – Prezes Zarządu
Zbigniew Mądry – Członek Zarządu, Dyrektor Handlowy

Rada Nadzorcza

W skład Rady Nadzorczej AB S.A. do dnia 30 czerwca 2007 wchodziłi:
Iwona Przybyło
Jacek Łapiński
Kazimierz Przybyło
Katarzyna Jażdżyk
Andrzej Bator
Radosław Kiełbasiński

Skład Rady Nadzorczej pozostaje niezmienny w dniu publikacji niniejszego sprawozdania

II. Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe

• Ważniejsze zdarzenia mające wpływ na działalność Spółki

Zarząd Spółki podjął decyzję o zmianie roku obrotowego przedsiębiorstwa. Rok obrotowy będący przedmiotem niniejszego raportu rozpoczął się 1 stycznia 2007 roku i zakończył się 30 czerwca 2008. Kolejne lata obrotowe będą rozpoczynały się odpowiednio 1 lipca i kończyły 30 czerwca następnego roku kalendarzowego. Pozwoli to odciążyć ostatni, strategiczny dla branży, kwartał roku kalendarzowego od czynności typowo technicznych (inventaryzacja, tworzenie planów na rok następny) i pozwoli Spółce skupić się na działalności operacyjnej.

W roku obrotowym 2007-8 roku AB S.A. przeprowadziła i z sukcesem zakończyła akwizycję grupy przedsiębiorstw działających w branży dystrybucji IT na rynku czeskim i słowackim. Spółka zakupiła 100% akcji AT Computers Holding a.s., będącej z kolei właścicielem 100-procentowych pakietów akcji Spółek:

- AT Computers a.s.
- AT Compus s.r.o
- Comfor Stores a.s.
- AT Computer s.r.l.

W dniu 30 października 2007 nastąpiło formalnie przejęcie kontroli nad nabytymi przedsiębiorstwami. Ostateczna cena zakupu ustalona została na 779.190.057 CZK (tj. 104.645.224 PLN wg kursu CZK/PLN 0,1343). Zakup sfinansowany został pomostowym kredytem bankowym zaciągniętym przez Spółkę w banku BPH S.A. Spłata zaciągniętego kredytu została zabezpieczona zastawem na należących do Spółki akcjach AT Computers Holding a.s.

AB S.A. przeprowadziła również nową emisję warrantów subskrypcyjnych serii B, które uległy później konwersji na akcje serii I. Emisja nie miała charakteru publicznego i nie została dokonana w drodze oferty publicznej. Emisja akcji serii I przeprowadzana została na podstawie uchwały nr 18/2007 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 21 września 2007 roku w sprawie w sprawie emisji warrantów subskrypcyjnych serii B z prawem do objęcia akcji serii I z wyłączeniem prawa poboru warrantów subskrypcyjnych serii B oraz na podstawie uchwały nr 19/2007 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 21 września 2007 roku w sprawie warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego z wyłączeniem prawa poboru akcji serii I oraz w sprawie zmian w statucie spółki. W dniu 30 października 2007 Zarząd Spółki dokonał przydziału 4.250.000 nowo wyemitowanych akcji. Akcje zostały objęte przez inwestorów po cenie emisyjnej 26,00 PLN.

Ekspansja kapitałowa Spółki na rynek czeski, zdecydowanie poszerza perspektywy rozwoju Spółki zarówno w zakresie dalszego, dynamicznego rozwoju przychodów ze sprzedaży, jak również szerszego dostępu do zdecydowanie wyższych marż handlowych możliwych do uzyskania na rynkach czeskim i słowackim. Spółka kontynuowała również proces inwestycyjny związany z rozbudową zaplecza logistycznego i biurowego przedsiębiorstwa w Polsce, przystępując do kolejnego etapu rozbudowy infrastruktury logistycznej a także modernizacji części biurowej. Wedle oceny Spółki prowadzone prace zostaną zakończone ostatecznie w pierwszym półroczu 2009.

W okresie objętym sprawozdaniem Spółka w sposób istotny powiększyła również portfel posiadanych kontraktów dystrybucyjnych, zawierając umowy z kilkoma znaczącymi dostawcami (w tym z Fujitsu-Siemens oraz Toshiba). Pozostałe zawarte przez AB S.A. w okresie objętym sprawozdaniem umowy o charakterze znaczącym były jedynie kontynuacją kontraktów zawartych w przeszłości. Nie nastąpiła również żadna zmiana w strukturze akcjonariatu, która mogłaby mieć zasadnicze znaczenie dla przedsiębiorstwa.

• Sytuacja ekonomiczna Spółki

AB S.A. jest jednym z największych i najdynamiczniej rozwijających się przedsiębiorstw dystrybucyjnych branży IT w Polsce. Fakt ów znajduje potwierdzenie zarówno w utrzymaniu wysokiego tempa wzrostu przychodów ze sprzedaży jak również rosnącej zyskowności Spółki.

Podobnie jak w poprzednich okresach sprawozdawczych czynnikami o znaczeniu kluczowym dla sytuacji ekonomicznej AB S.A. były:

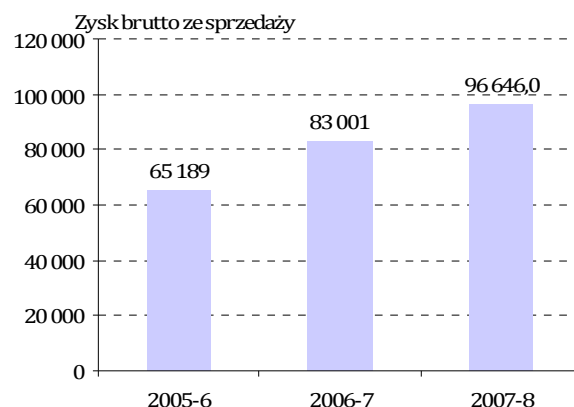
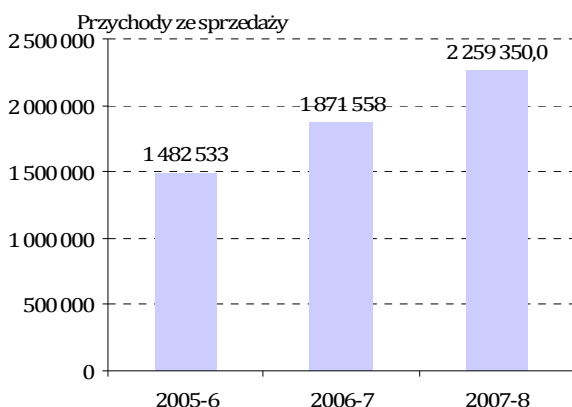
- dynamiczny wzrost przychodów ze sprzedaży
- zmniejszanie się relacji ponoszonych przez Spółkę kosztów operacyjnych do generowanych przychodów ze sprzedaży

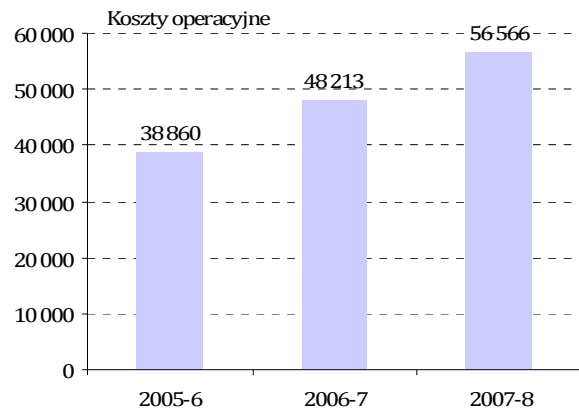
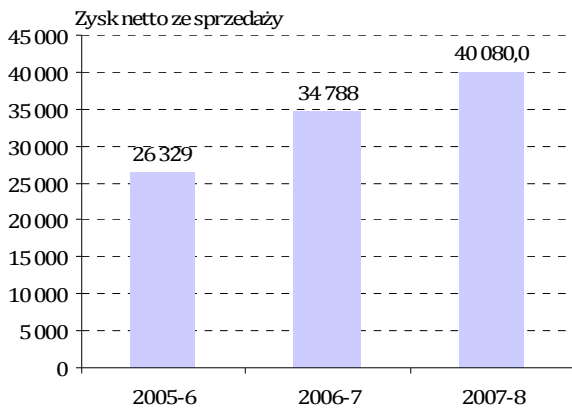
⇒ **Przychody ze sprzedaży. Wynik na sprzedaży**

Z uwagi na nietypowość roku obrotowego objętego sprawozdaniem i niedostępność opublikowanych danych porównywalnych, dla potrzeb niniejszego raportu zostaną zastosowane sztucznie sformułowane okresy porównawcze: od 1 stycznia 2006 do 30 czerwca 2007 oraz od 1 stycznia 2005 do 30 czerwca 2006. Używając takiej bazy porównawczej przychody Spółki w okresie od 1 stycznia 2007 do 30 czerwca 2008 wzrosły o 20,7% w stosunku do okresu 2006-7 i o 52,4% w stosunku do okresu 2005-6. Miniony rok obrotowy był więc dla AB S.A. kolejnym okresem dynamicznego wzrostu przychodów co można wytłumaczyć z jednej strony poszerzeniem portfela kontraktów dystrybucyjnych o kilka nowych umów o znaczeniu strategicznym (Toshiba, Fujitsu-Siemens), z drugiej zaś biorąc pod uwagę, że wedle oceny Zarządu wskaźnik dynamiki wzrostu sprzedaży uzyskany przez Spółkę przewyższał znacząco wzrost całego rynku IT – powiększeniem udziału rynkowego przedsiębiorstwa. Dość wysoką dynamikę wzrostu udało się uzyskać Spółce w zakresie zysku brutto na sprzedaży, gdzie odnotowano wzrost na poziomie 16,4% w stosunku do wartości osiągniętej w okresie 2006-7 i 48,3% w stosunku do 2005-6. Zysk ze sprzedaży po uwzględnieniu kosztów operacyjnych wzrósł w okresie objętym sprawozdaniem o 15,2% w stosunku do okresu 2006-7 oraz o 52,2% w stosunku 2005-6.

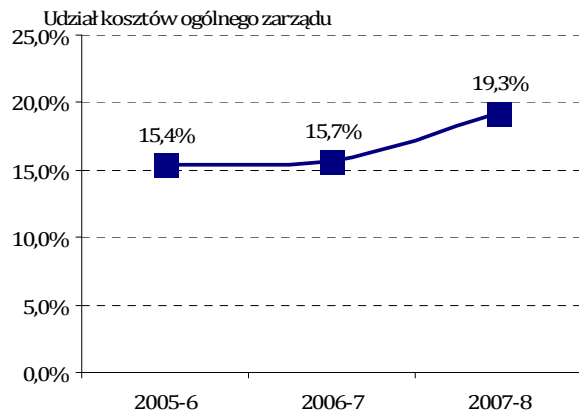
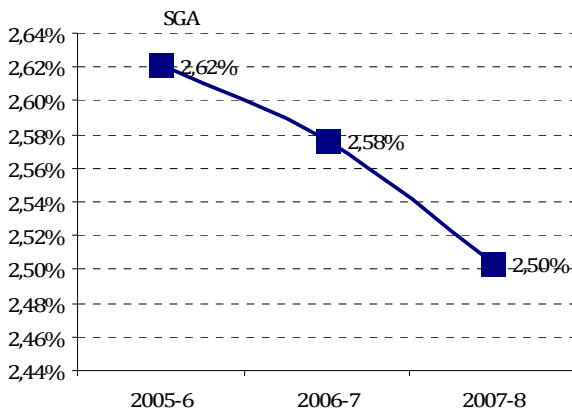
Dynamika wzrostu kosztów operacyjnych wyniosła dla okresu sprawozdawczego 17,3% w relacji do okresu 2006-7 oraz 45,6% do okresu 2005-6. Koszty sprzedaży wzrosły odpowiednio o 12,4% i 38,9% zaś koszty ogólnego zarządu o 43,9% i 81,9% w stosunku do poniesionych w okresach porównywalnych.

Spółka utrzymała wysoką sprawność operacyjną osiągając dynamikę wzrostu kosztów sprzedaży na poziomie niższym od osiągniętego wzrostu przychodów. Jednocześnie przeprowadzona w drugim półroczu 2007 akwizycja AT Computers Holding poskutkowała dla Spółki koniecznością poniesienia nadzwyczajnych, dodatkowych nakładów w kwocie 2,6 mln PLN. Podniosło to zdecydowanie dynamikę wzrostu kosztów ogólnego zarządu, która po korekcie o wydatki akwizycyjne wyniosłaby 9,8% i 38,9%. Warto również zaznaczyć, że ogólny wzrost wydatków administracyjnych Spółki wiąże się bezpośrednio z jej upublicznieniem w roku 2006 co spowodowało konieczność ponoszenia zwiększonych nakładów na reprezentację, obsługę prawną i relacje inwestorskie.





Jednocześnie Spółka jeszcze poprawiła bardzo niską, na tle branży, relację udziału kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu do osiągniętych przychodów ze sprzedaży (SGA). Wskaźnik SGA jest jednym z najczęściej używanych branżowo mierników efektywności operacyjnej. Również zdaniem Zarządu firmy stanowi on podstawowy miernik efektywności działania firmy dystrybucyjnej prezentujący właściwy dla niej stopień zdyscyplinowania wydatków. W przypadku AB S.A. jego wartość dla roku obrotowego będącego przedmiotem sprawozdania wyniosła 2,50% i jest niższa od wartości uzyskanych w okresie 2006-7 (2,58%) oraz w okresie 2005-6 (2,62%), co potwierdza, że Spółka utrzymała nie tylko bardzo dobre tempo wzrostu, ale również decydującą o jej dotychczasowych sukcesach dyscyplinę kosztową oraz z jeszcze lepszym skutkiem wykorzystuje efekt dźwigni operacyjnej.

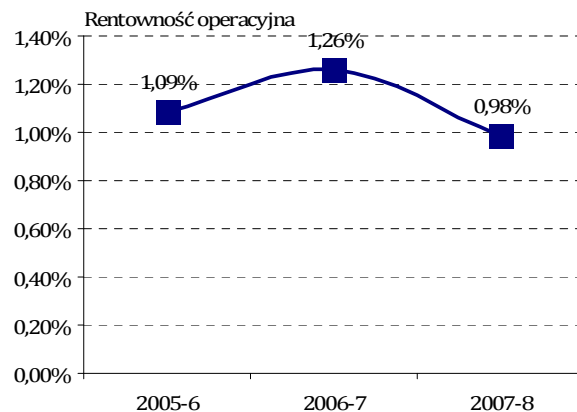
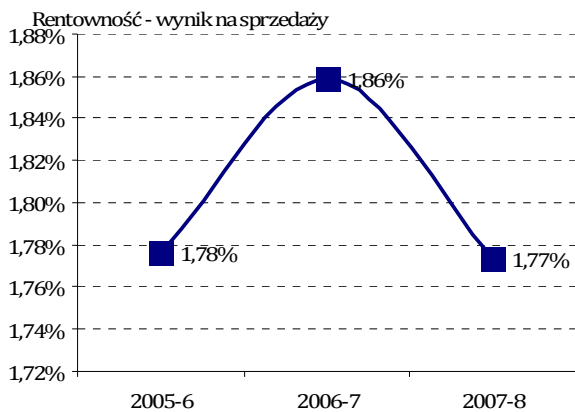


Zmianom w roku obrotowym 2007-8 uległa struktura kosztów ponoszonych przez Spółkę. Koszty ogólnego zarządu stanowiły w niej 19,3%. W poprzednich latach – odpowiednio 15,4% i 15,7%. Zmiana ta wynika z poniesionych w drugim półroczu 2007 kosztów akwizycji AT Computers Holding. Uwzględniając nadzwyczajny charakter tych wydatków można śmiało przyjąć, że Spółka zachowała w pełni zdolność do korzystania z efektu skali polegającego na zwiększaniu obrotów, bez jednoczesnego, proporcjonalnego zwiększenia poziomu wydatków stałych związanych z utrzymaniem infrastruktury.

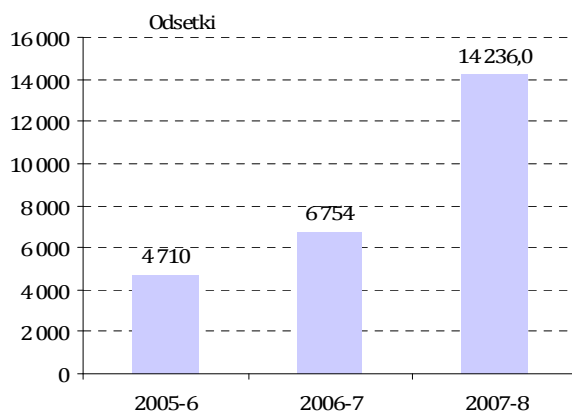
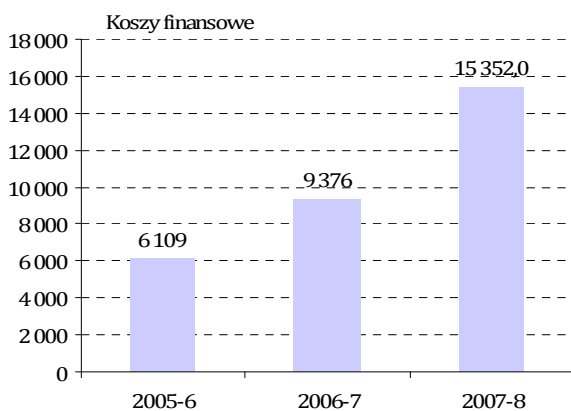
⇒ Rentowność

W roku obrotowym będącym przedmiotem raportu Spółka nieznacznie obniżyła poziomy wskaźników rentowności osiągniętych w okresach porównywalnych. Taki stan rzeczy w dużej mierze wynika z wspomnianej już w poprzedniej części sprawozdania konieczności poniesienia dodatkowych kosztów akwizycyjnych w wysokości 2,6 mln PLN. Rentowność na poziomie wyniku ze sprzedaży netto w roku obrotowym 2007-8 wyniosła 1,77% przy wartości wskaźników za okresy porównywalne, odpowiednio: 1,78% i 1,86%. Po skorygowaniu o nakłady związane z akwizycją AT Computers Holding, wskaźnik wynosiłby 1,89%.

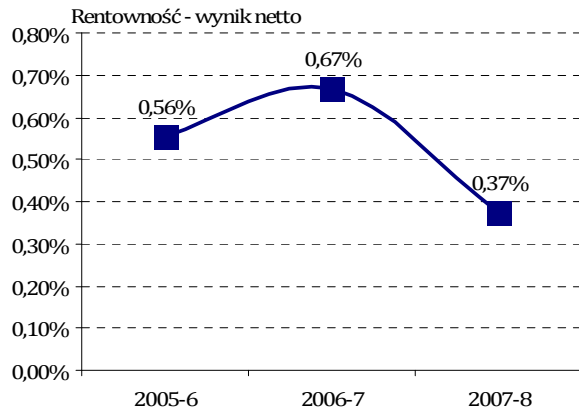
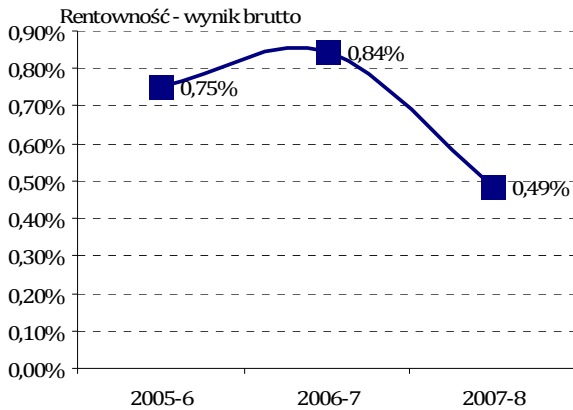
Rentowność liczona dla wyniku operacyjnego Spółki wyniosła dla okresu objętego sprawozdaniem: 0,98%. Dla okresów porównywalnych wskaźnik kształtował się na poziomie: 1,09% i 1,26%. Wartość skorygowana o wydatki akwizycyjne wynosi dla 2007-8: 1,10%.



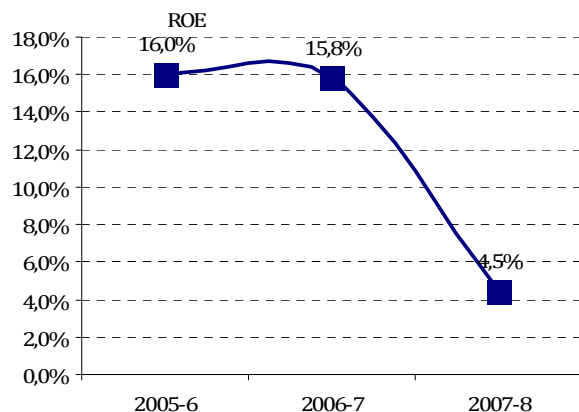
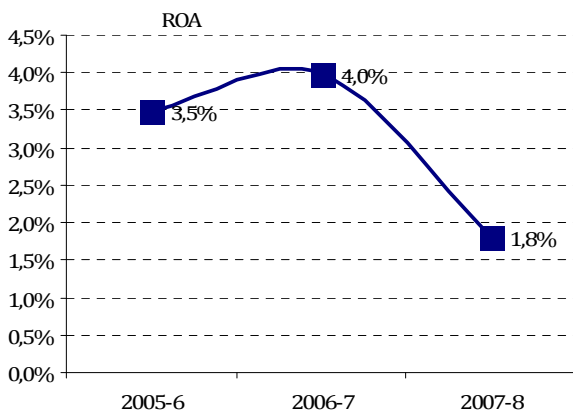
Z uwagi na konieczność sfinansowania kolejnego okresu charakteryzującego się dynamicznym wzrostem obrotów w dużej mierze źródłami zewnętrznymi, wzrosły również koszty finansowe obciążające wyniki przedsiębiorstwa. W stosunku do okresu 2005-6 koszty finansowe ponoszone przez Spółkę wzrosły o 151% zaś w stosunku do 2006-7 o 64%. Największy wzrost dotyczył naliczonych Spółce odsetek za korzystanie z zewnętrznych form finansowania, których wysokość w porównaniu do okresu 2005-6 wzrosła o 202%, w relacji zaś do 2006-7 o 111%. Zapłacone odsetki stanowią największy wartościowo składnik finansowych. Ich udział w okresie objętym sprawozdaniem wynosił 92,7%. W okresach porównywalnych odpowiednio: 77% i 72%.



W okresie objętym raportem Spółka uzyskała rentowność prowadzonej działalności na poziomie zysku brutto w wysokości 0,49% w porównaniu do okresów porównywalnych, gdzie jego wartość osiągnęła odpowiednio: 0,75% i 0,84%. Po wprowadzeniu korekty wskaźnika o poniesione wydatki akwizycyjne przyjmuje on wartość: 0,60%. Wskaźnik rentowności obliczony dla zysku netto wynosi dla okresu raportowego: 0,37% przy odpowiadających mu wskaźnikach: 0,56% (2005-6) i 0,67% (2006-7).

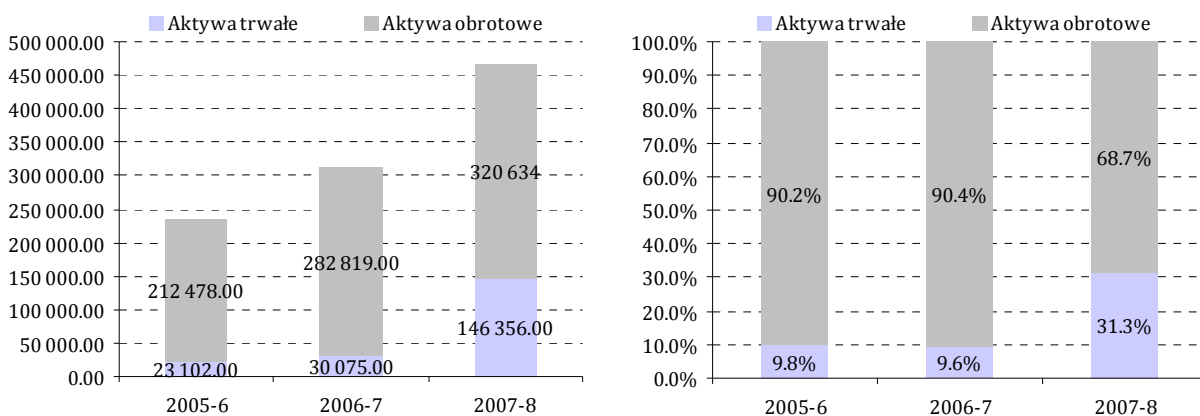


W okresie objętym raportem nastąpiło również znaczące obniżenie wskaźników rentowności kapitału własnego (ROE) oraz wskaźnika rentowności aktywów (ROA). ROE uzyskał wartość 4,5% (dla porównania w okresie 2006-7: 15,8% zaś w okresie 2005-6: 16%). ROA na koniec czerwca 2008 wynosił 1,8%, dla okresów porównywalnych odpowiednio: 3,5% i 4,0%. Pogorszenie wartości obu wskaźników zostało spowodowane znacznym podwyższeniem kapitałów Spółki i jej majątku, które nastąpiło w wyniku transakcji akwizycyjnej.

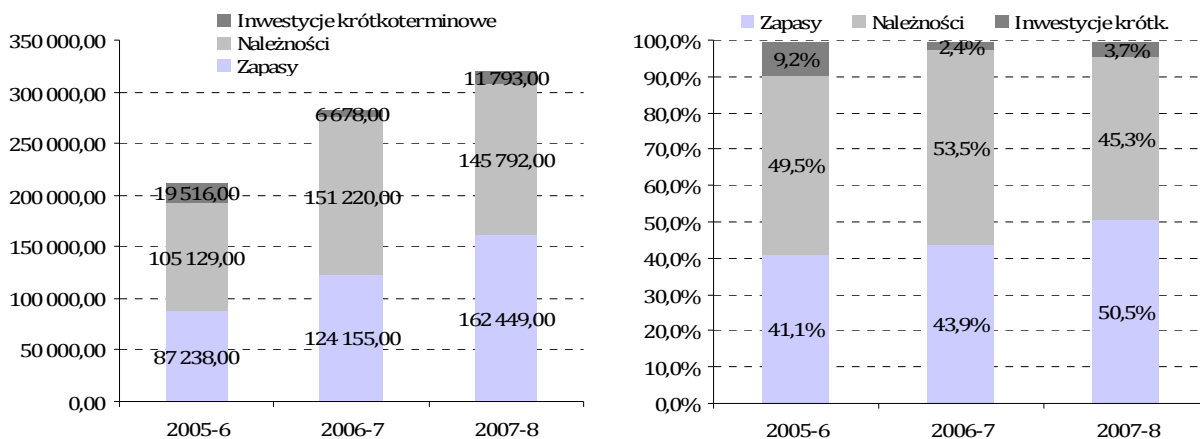


⇒ Aktywa i kapitały własne

Kolejny okres dynamicznego rozwoju przedsiębiorstwa znalazł swoje odzwierciedlenie we wzroście wartości jego majątku. Aktywa AB S.A. wzrosły o 98,6% w stosunku wartości prezentowanej na 30 czerwca 2006 i 49,6% na 30 czerwca 2007. U podstawy tak dynamicznego wzrostu aktywów Spółki leży z jednej strony znaczący wzrost aktywów trwałych (533% i 386%) na skutek akwizycji AT Computers Holding oraz intensywnej rozbudowie infrastruktury logistycznej z drugiej zaś kolejny okres wzrostu obrotów, którego wynikiem jest wzrost wartości aktywów obrotowych (51% i 13%). W strukturze aktywów Spółki nadal dominującą pozycję posiadają aktywa obrotowe (68,79%) jednak różnica udziałów aktywów obrotowych i trwałych uległa zdecydowanemu zmniejszeniu w porównaniu do okresów porównywalnych. Czynnikiem o największym znaczeniu, determinującym kształt struktury majątku przedsiębiorstwa oraz źródeł jego finansowania było w omawianym okresie nabycie AT Computers Holding za kwotę 104,6 mln PLN.

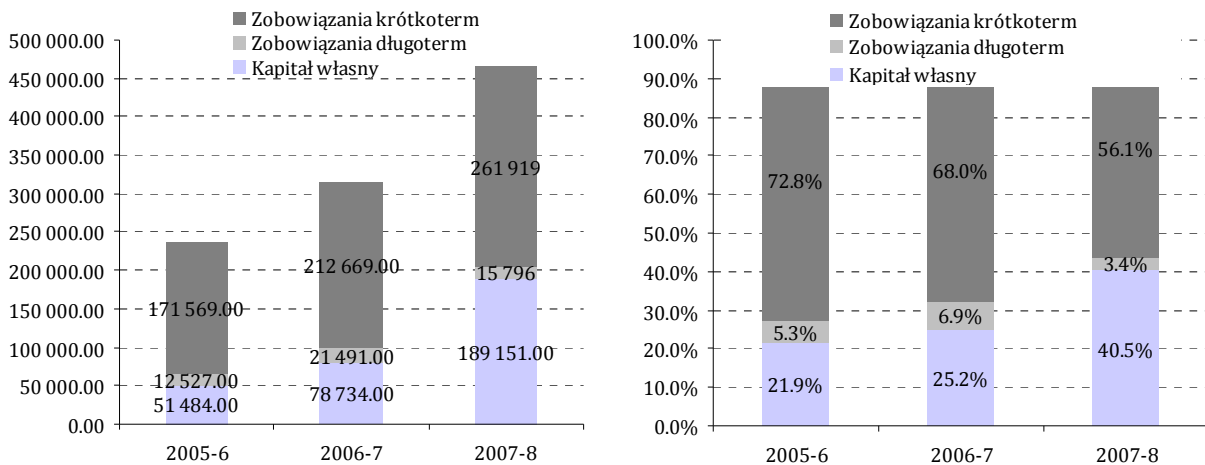


Analizując szczegółową strukturę majątku obrotowego, wzrost przychodów ze sprzedaży Spółki przełożył się głównie na wzrost zapasów towarów (30,8% w stosunku do wartości z końca półrocza 2007). Wartość należności krótkoterminowych uległa natomiast zmniejszeniu (-3,6% w stosunku do wartości z 30 czerwca 2007). Jest to skutek efektywniejszego zarządzania oferowanym kredytem kupieckim jak również użycia mechanizmów zewnętrznych (faktoring) skracających cykl obrotu należnościami. W strukturze majątku obrotowego zaprezentowanej na koniec czerwca 2008 nie zaszły drastyczne zmiany w porównaniu z poprzednimi dniami bilansowymi. Najwyższy udział uzyskały zapasy – 50,5% w porównaniu do 43,9% z pierwszego półrocza 2007. Należności zajmujące w strukturze majątku obrotowego Spółki – 45,3% (wartość porównywalna z 30 czerwca 2007: 53,5%), przy jednocześnie nieco wyższym udziale składników pieniężnych – 3,7%.

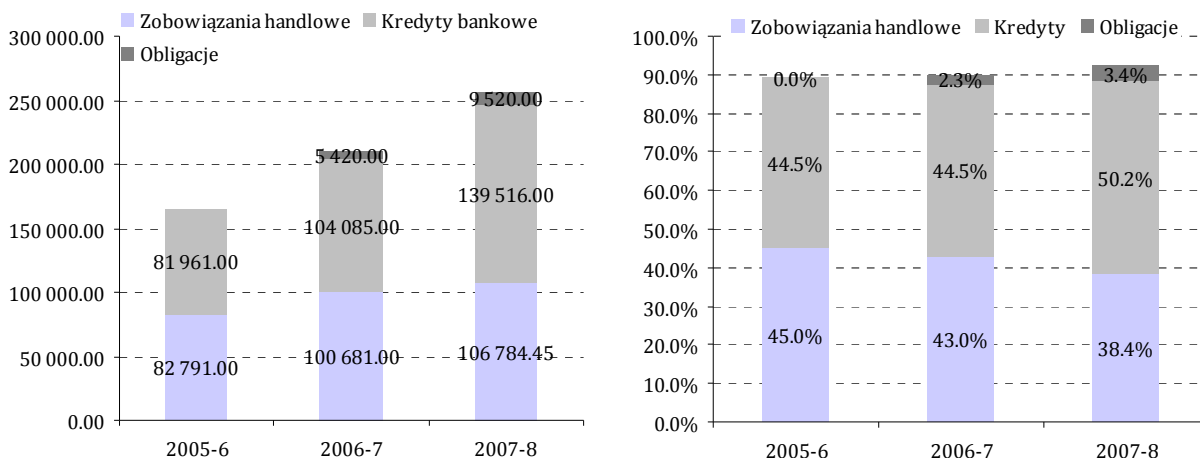


⇒ Kapitały i zobowiązania

W zakresie struktury pasywów w pierwszym półroczu 2008 Spółka zwiększyła udział kapitałów własnych w finansowaniu majątku (do 40,4% w porównaniu z 25,2% z 30 czerwca 2007 oraz 21,9% z 30 czerwca 2006) – na co złożyły się: w największym stopniu akwizycja AT Computers Holding, mniejsze znaczenie miały: przeprowadzona emisja nowych akcji jak również akumulacja wyniku finansowego. Czynnikiem ten spowodował relatywnie mniejszą niż w porównywalnym okresie roku poprzedniego konieczność finansowania rozwoju Spółki kapitałem obcym. Zobowiązania ogółem wzrosły jedynie o 19,1% w stosunku wartości z 30 czerwca 2007. Spółka prezentuje również zdecydowanie stabilniejszą strukturę źródeł finansowania, poprzez znaczący wzrost udziału kapitałów stałych (kapitały własne + zobowiązania długoterminowe) z 32,0% odnotowanych na 30 czerwca 2007 do 43,9% na 30 czerwca 2008, co wiąże się aż z 105% wzrostem kapitałów stałych. W raportowanym okresie Spółka utrzymała bezpieczny poziom wskaźnika finansowania majątku trwałego kapitałem stałym, który uzyskał wartości 1,4, z czego wynika, że trwałą część majątku przedsiębiorstwa jest w całości sfinansowana środkami własnymi, zaś w stosunku do finansowania majątku obrotowego, Spółka przyjęła strategię zdecydowanie agresywną, tylko w niewielkim stopniu pokrywając ją środkami własnymi i stawiając na wykorzystanie efektu dźwigni finansowej



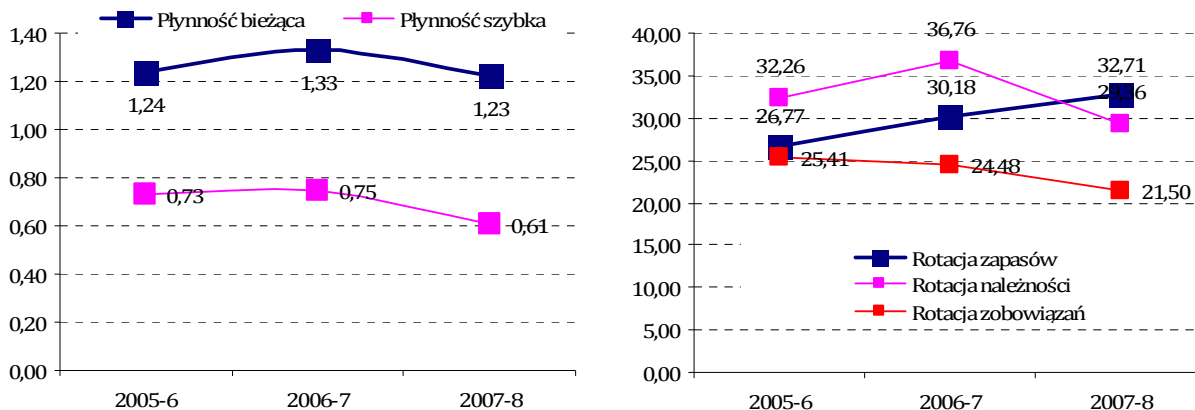
Struktura rodzajowa zobowiązań bilansowych zaciągniętych przez Spółkę na dzień 30 czerwca 2008 uległa zmianom w stosunku do okresu porównywalnego w poprzednim roku obrotowym. Dominującym składnikiem zobowiązań stały się kredyty bankowe (50,4%). Wysoki udział utrzymały zobowiązania handlowe (38,4%). Krótkoterminowe obligacje wyemitowane przez AB S.A. na 30 czerwca 2008 stanowiły 3,4% ogółu zobowiązań.



⇒ Płynność. Wskaźniki obrotowości.

Spółka utrzymała zdolność do regulowania swoich zobowiązań bieżących na tym samym, bezpiecznym poziomie jak w latach poprzednich. Wartości wskaźników płynności nieznacznie tylko różnią się od prezentowanych w poprzednich latach. Lekkie obniżenie wartości wskaźnika płynności szybkiej wedle oceny Zarządu Spółki nie ma wpływu na jej rzeczywistą zdolność do realizacji zobowiązań. W kolejnych latach Spółka podejmie jeszcze bardziej intensywne działania w kierunku podniesienia efektywności gospodarowania składnikami aktywów obrotowych. Celem Spółki jest znaczące obniżenie rotacji zapasów i maksymalne wykorzystanie przysługujących jej kredytów kupieckich, tak by zoptymalizować strukturę dostępnych zapasów i obniżyć ponoszone koszty odsetkowe. Pewne zmiany przyniosą obliczone na 30 czerwca 2008 wartości wskaźników obrotowości: wskaźnik rotacji zapasów wzrósł o ponad 2 dni w porównaniu do analogicznej wartości z roku 2007, jednocześnie cykl rotacji należności handlowych uległ skróceniu o 7 dni.

Wprawdzie skróceniu uległ również cykl regulowania zobowiązań (z 24,5 dni na koniec czerwca 2007 na 21,5 na 30 czerwca 2008), co z kolei można tłumaczyć szerszym wykorzystaniem przez Spółkę programów dyskontowych oferowanych przez dostawców.



Metodologia wyliczenia wskaźników:

Płynność bieżąca: Aktywa obrotowe / Zobowiązania krótkoterminowe

Płynność szybka: (Aktywa obrotowe – zapasy) / Zobowiązania krótkoterminowe

Rotacja zapasów: (Zapasy / Przychody ze sprzedaży) x 455

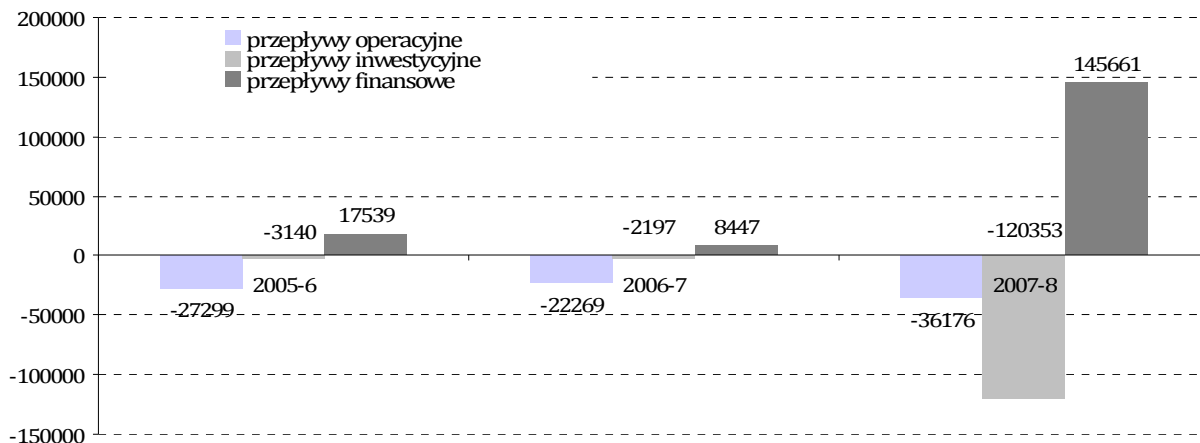
Rotacja należności: (Należności / Przychody ze sprzedaży) x 455

Rotacja zobowiązań: (Zobowiązania z tytułu dostaw / Przychody ze sprzedaży) x 455

⇒ Przepływy.

W pierwszym półroczu roku 2008 wygenerowane zostały ujemne przepływy środków pieniężnych w wys. 10.868 tys. PLN, na które złożyły się ujemne przepływy z działalności operacyjnej oraz inwestycyjnej. Ujemne przepływy operacyjne wynikają z charakterystycznego dla działalności dystrybucyjnej cyklu operacyjnego w którym suma okresów obrotu zapasami oraz inkasowania należności przez Spółkę jest niższa od czasu w jakim reguluje się zobowiązania. Stąd ujemne przepływy wynikające ze wzrostu aktywów obrotowych nie są z reguły kompensowane przez odpowiadające im przepływy z tytułu wzrostu zobowiązań handlowych. Dodatkowo istotnym elementem marżowości przedsiębiorstwa są otrzymywane przez Spółkę w zamian za skrócenie terminu płatności, dyskonty. Przedsiębiorstwo znajdując się w takiej sytuacji dokonuje każdorazowo wyboru pomiędzy uzyskaniem dyskontu za skrócony termin zapłaty i ewentualnym sfinansowaniem części zapasu kredytem obrotowym. Od pewnego czasu oferowane stawki dyskontów możliwych do uzyskania znacznie przekraczają koszty dostępnego Spółce finansowania bankowego.

Negatywną konsekwencją takiego stanu rzeczy jest mniejszy udział zobowiązań handlowych w finansowaniu zmian majątku obrotowego, a co za tym idzie ujemne przepływy na poziomie operacyjnym. Warto jednak zauważyć, że Spółka zachowuje jednocześnie bezpieczne poziomy wypłacalności zaś taka struktura przepływów jest charakterystyczna dla przedsiębiorstw dystrybucyjnych, gdzie dystrybutorzy biorąc na siebie część logistycznych i finansowych funkcji producenta, obracając znacznym wolumenem towarów w warunkach ostrej konkurencji o klienta finansują zwiększanie aktywów obrotowych środkami zewnętrznymi. Taka agresywna strategia zarządzania płynnością i strukturą majątku w efekcie przynosi typowy dla Spółki układ rachunku przepływów. Ujemny przepływ inwestycyjny wynika z przeprowadzonego procesu akwizycji AT Computers Holding oraz trwającego procesu rozbudowy infrastruktury logistycznej przedsiębiorstwa.



III. Istotne czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki

Ryzyka na które narażona jest Spółka związane są z jej otoczeniem (ryzyko wpływu sytuacji makroekonomicznej, ryzyko związane z silną konkurencją, zmiany przepisów prawnych oraz ich interpretacji i stosowania) oraz charakterem prowadzonej działalności (ryzyko kursowe, związane z uzależnieniem się od głównych dostawców i odbiorców, związane z sezonowością sprzedaży ryzyko związane z zapasami i należnościami, z procesem inwestycyjnym, ze strukturą akcjonariatu, utratą kluczowych pracowników Spółki. Znaczący wpływ na działalność Spółki ma przede wszystkim sytuacja makroekonomiczna, silna konkurencja rynkowa oraz ryzyko kursowe. Wpływ poszczególnych ryzyko oraz działania spółki podjęte w celu ich ograniczenia opisane są poniżej.

⇒ **Ryzyko wpływu sytuacji makroekonomicznej na wyniki Spółki**

Poziom konsumpcji w gospodarce uzależniony jest od tempa wzrostu gospodarki i postrzegania wielkości teraźniejszych i przyszłych dochodów gospodarstw domowych i zysków przedsiębiorstw. Te dochody i zyski wpływają również na wielkości zakupów produktów IT. W efekcie sprzedaż całej branży jest silnie uzależniona od koniunktury w gospodarce. Utrzymywane dotychczas tempo wzrostu PKB implikowało wzrost sprzedaży całego rynku. Ewentualne odwrócenie się pozytywnych tendencji wzrostowych mogłoby oznaczać spadek wydatków na zakupy produktów IT, a tym samym spadek przychodów oraz ograniczenie poziomu osiągniętej marży.

⇒ **Ryzyko związane z silną konkurencją**

Branża, w której AB S.A. prowadzi działalność, cechuje się wysoką konkurencyjnością. Wysoki stopień konkurencyjności w połączeniu z rosnącym nasyceniem rynku może skutkować obniżeniem poziomu marży i w efekcie negatywnie wpłynąć na poziom realizowanych przychodów i zysków. Jako dodatkowy czynnik ryzyka Zarząd postrzega możliwość poszerzenia kanału sprzedaży przez dostawców Spółki o kolejne firmy, co również może mieć negatywny wpływ na uzyskiwane wyniki finansowe. Również wprowadzenie agresywnej polityki sprzedażowej ze strony największych dystrybutorów na polskim rynku – autoryzowanych dystrybutorów ABC Data Sp. z o.o. i Tech Data Polska Sp. z o.o. – może wyrzucić negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki.

⇒ **Ryzyko zmiany przepisów prawnych oraz ich interpretacji i stosowania**

Zmieniające się przepisy prawa lub różne jego interpretacje, zwłaszcza w odniesieniu do prawa podatkowego, przepisów regulujących działalność gospodarczą, przepisów prawa pracy i ubezpieczeń społecznych czy prawa z zakresu papierów wartościowych, mogą wywołać negatywne konsekwencje dla Spółki. Szczególnie częste i niebezpieczne są zmiany interpretacyjne przepisów podatkowych. Brak jest jednolitości w praktyce organów skarbowych i orzecznictwie sądowym w sferze opodatkowania. Przyjęcie przez organy podatkowe interpretacji prawa podatkowego innej niż przyjęta przez Spółkę może implikować poważne pogorszenie jej sytuacji finansowej, a w efekcie ujemnie wpłynąć na osiągnięte wyniki i perspektywy rozwoju.

⇒ **Ryzyko kursowe**

Głównymi dostawcami Spółki są międzynarodowi producenci sprzętu IT i elektroniki użytkowej. Rozliczenia z tymi dostawcami są przeprowadzane w znacznej części w walutach obcych, najczęściej w EUR lub USD. Jednocześnie praktycznie cała sprzedaż Spółki realizowana jest na rynku krajowym w PLN. Pomimo, iż AB S.A. prowadzi aktywną politykę zarządzania ryzykiem kursowym, wykorzystując transakcje forward oraz opcje walutowe, istnieje ryzyko kursowe związane z regulowaniem zobowiązań handlowych wobec dostawców Spółki. Wystąpienie negatywnych tendencji w zakresie kursów PLN względem EUR i USD może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki.

⇒ **Ryzyko związane z uzależnieniem się od głównych dostawców**

AB S.A. współpracuje bezpośrednio ze światowymi liderami rozwiązań informatycznych. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców jest związane z ich istotnym udziałem w strukturze zaopatrzenia Spółki. Utrata jednego z większych dostawców mogłaby w krótkim okresie pogorszyć wyniki sprzedaży w poszczególnych grupach produktowych i negatywnie wpłynąć na osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe.

⇒ **Ryzyko związane z uzależnieniem się od głównych odbiorców**

Spółka posiada zdywersyfikowany portfel odbiorców. Niektórzy z klientów Spółki mogą być jednak zainteresowani skracaniem łańcucha dostaw. Duże sieci detaliczne mogą np. starać się zaopatrywać bezpośrednio u producentów z pominięciem dystrybutorów takich jak AB S.A. Z kolei wśród mniejszych i średnich odbiorców detalicznych może wystąpić zjawisko łączenia potencjału zakupowego w celu uzyskiwania atrakcyjniejszych warunków dostaw. Dla Spółki może to się wiązać z ryzykiem utraty części klientów, co w konsekwencji może negatywnie wpłynąć na poziom sprzedaży i osiągane przez Spółkę wyniki finansowe. Ryzyko AB S.A. ogranicza sieć sprzedaży detalicznej technologii cyfrowej, zarządzanej przez Alsen Sp. z o.o., w której skład wchodzi 257 firm, posiadających łącznie 330 punktów sprzedaży.

⇒ **Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży**

Wielkość osiągniętej przez Spółkę sprzedaży – analogicznie jak w przypadku innych podmiotów działających w branży IT – ulega wahaniom sezonowej zmienności popytu. Jego nasilenie zazwyczaj ma miejsce w ostatnim kwartale roku kalendarzowego, kiedy to sprzedaż może stanowić do 35% wartości całej sprzedaży rocznej. Skutkuje to niemożnością dokładnej oceny sytuacji Spółki i utrudnia estymację wyników za dany rok obrotowy na podstawie wyników kwartalnych.

⇒ **Ryzyko związane z zapasami i należnościami**

Należności handlowe stanowią ok. 31% sumy bilansowej AB S.A.. Wysoki ich poziom wynika ze specyfiki prowadzonej przez Spółkę działalności handlowej. Spółka prowadzi sprzedaż do swoich odbiorców na podstawie przydzielonego limitu kredytowego wraz z określonym terminem płatności. Każdy limit kredytowy ustalany jest indywidualnie na podstawie posiadanych danych finansowych, uzyskanych zabezpieczeń osobowych i rzeczowych oraz z wykorzystaniem dostępnych na rynku sposobów ustalenia wiarygodności kredytowej. Sytuacja każdego klienta jest ściśle monitorowana, a w przypadku wystąpienia jakichkolwiek sygnałów zagrażających spłacie wierzytelności podejmowane są natychmiastowe działania windykacyjne. Mimo monitoringu należności i dobrego systemu oceny wiarygodności kredytowej nie można wykluczyć ryzyka niewypłacalności pojedynczych kontrahentów i ponoszenia przez Spółkę z tego tytułu strat finansowych. W celu istotnego ograniczenia tego ryzyka Spółka zawarła z Atradius Credit Insurance Polska umowę ubezpieczenia wierzytelności handlowych. Na jej podstawie z dniem 1 sierpnia 2004 roku wierzytelności Spółki w obrocie krajowym zostały objęte ochroną ubezpieczeniową. Znacznie zmniejsza to ryzyko powstania strat z tytułu niewypłacalności i przewlekłej zwłoki w zapłacie za zakupiony towar. W przypadku wystąpienia problemów z odzyskaniem należności Spółka otrzyma 90% wartości wierzytelności. W okresie od 1.01.2007 do 30.06.2008 wg stanów na koniec miesiąca średnio 95.54% salda należności było ubezpieczone.

⇒ **Ryzyko związane z procesem inwestycyjnym**

Realizacja przyjętej strategii rozwoju, zwłaszcza w zakresie rozwoju nowych kanałów dystrybucji oraz rozwoju infrastruktury logistycznej, wiąże się z poniesieniem przez Spółkę określonych nakładów inwestycyjnych. Głównym celem wyżej wymienionych inwestycji jest rozbudowa centrum logistycznego i zdobycie większego udziału w rynku, a poprzez to osiąganie większych przychodów i zwiększenie wartości Spółki. Nie można wykluczyć ryzyka braku lub niższego poziomu założonych korzyści wynikających z realizacji poszczególnych zamierzeń inwestycyjnych. W przypadku projektu rozbudowy bazy logistycznej Spółka ponosi dodatkowe ryzyko wynikające z konieczności uzyskania niezbędnych decyzji administracyjnych. Również opóźnienia w realizacji przedsięwzięć mogą wpłynąć niekorzystnie na efektywność zaangażowanego kapitału, a nawet na realizację strategii rozwoju.

⇒ **Ryzyko związane ze strukturą akcjonariatu**

Po przeprowadzeniu Oferty Publicznej Pani Iwona Przybyło i Pan Andrzej Przybyło posiadają 38,08% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu, co umożliwia zachowanie znaczącego poziomu kontroli nad Spółką i decydującego wpływu na działalność operacyjną i decyzje strategiczne dotyczące rozwoju Spółki. Ponadto stosownie do treści art. 12 ust. 4a Statutu Spółki Pani Iwona Przybyło i Pan Andrzej Przybyło są uprawnieni do powoływania i odwoływania jednego członka Rady Nadzorczej.

⇒ **Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników Spółki**

Perspektywy rozwoju AB S.A. w dużej mierze zależą od stabilności zatrudnienia wysoko wykwalifikowanych pracowników i kadry zarządzającej. W przypadku ekspansji Spółki istotna jest również możliwość pozyskania dodatkowych pracowników o odpowiednim poziomie doświadczenia i wiedzy specjalistycznej. Istnieje ryzyko spadku efektywności dystrybucji w przypadku utraty pracowników kluczowych. W takiej sytuacji nie można zapewnić o odpowiednio szybkim pozyskaniu nowych osób o stosownych kwalifikacjach albo może się to wiązać ze znacznymi kosztami.

IV. Działalność Spółki

Struktura sprzedaży

⇒ Odbiorcy

Struktura odbiorców w okresie objętym raportem przedstawiała się następująco: głównymi odbiorcami AB S.A. w były małe i średnie przedsiębiorstwa, a ich udział w sprzedaży wyniósł 44,4%, udział sieci hipermarketów wynosił 12,0% (i tylko nieznacznie wzrósł w stosunku do wartości z końca czerwca 2007), klienci typu enterprise osiągnęli 7,0%. Udział klientów z grupy techniki biurowej wyniósł 5,3%, sub-dystrybutorów 19,1% a sieci o zasięgu lokalnym 3,5%. Sklepy internetowe zanotowały 1,7% udziału w sprzedaży. Pozostałą część sprzedaży stanowił eksport.

Szczegółowa struktura odbiorców Spółki jest rozproszona i zdywersyfikowana. Zdecydowana większość klientów Spółki posiada udział w sprzedaży poniżej 1%. W okresie objętym raportem nie wystąpił żaden odbiorca, którego udział przekroczyłby 10% przychodów Spółki ze sprzedaży. Udział największego odbiorcy wynosił 9,0% a dziesięciu największych odbiorców generowało łącznie około 29,4% całości przychodów ze sprzedaży.

⇒ Struktura rodzajowa

Największy udział w sprzedaży towarów w okresie objętym raportem przypadł rozwiązaniom gotowym (notebookom, serwerom, komputerom PC) i wyniósł 36,7%, kolejno uplasowały się: peryferia (monitory, skanery, drukarki) z 19,9% udziałem w sprzedaży komponenty służące do produkcji komputerów z 19,3% udziałem materiały eksploatacyjne z 10,5% udziałem, oprogramowanie z 8,2% udziałem oraz elektronika użytkowa z 5,3% udziałem w sprzedaży Spółki. Dalszy dynamiczny wzrost w roku obrotowym 2007-2008 odnotowała grupa rozwiązań gotowych co wiązało się głównie z rosnącym w ostatnich latach popytem na przenośne komputery osobiste. Ofertę AB S.A. w tym zakresie wzbogaciły w omawianym okresie rozwiązania firm Toshiba i Fujitsu-Siemens. Spółka nadal konsekwentnie budowała również ofertę w zakresie elektroniki użytkowej. W ramach tych działań kontynuowano rozwój sprzedaży telefonów komórkowych Samsunga, Nokii, LG, Motoroli oraz Sony-Eriksson. Spółka nadal rozwijała również ofertę sprzedażową w zakresie pozostałych artykułów z tej grupy: odtwarzaczy mp3, kamer, telewizorów LCD oraz aparatów cyfrowych.

⇒ Struktura geograficzna

AB S.A. w roku obrotowym 2007-8 utrzymała tendencje sprzedażowe lat poprzednich. Dominowała sprzedaż krajowa – 95,3% ogółu sprzedaży. Udział eksportu w sprzedaży ogółem osiągnął w okresie objętym raportem 4,7% udziału w sprzedaży. Krajem dominującym była Ukraina, której udział w eksporcie wynosił 28,7%, udział Czech wynosił 28,0% a Holandii 15,6%. Spółka eksportowała swoje towary również do Niemiec (5,7%), Wielkiej Brytanii (5,4%), Słowacji (5,3%), Francji (5,3%), Austrii (1,7%). Mniejsze ilości towarów były również eksportowane do Izraela, Hiszpanii, Rosji, Białorusi, Luksemburg, Belgii, Białorusi.

Struktura zakupów

⇒ Dostawcy

AB S.A. współpracuje ze światowymi liderami rozwiązań informatycznych, co umożliwia dostęp do najnowocześniejszych technologii. Najściślejsza współpraca ma miejsce z firmami produkującymi sprzęt komputerowy lub oprogramowanie. Największym dostawcą jest HP Europe BV. Odnotował on w okresie raportowym 28,6 % udział w dostawach, z czego 22,8% stanowiły dostawy materiałów eksploatacyjnych a 77,2% sprzęt (drukarki, komputery, skanery). Dostawca 2 posiadał 9,8% udział w zakupach dostawca 3 zaś 7,4%. Dostawca 4 – 6,9%, Dostawca 5 dostarczył 6,5% zakupów Spółki, Dostawca 6 miał 4,3% udział w zakupach. Udziały pozostałych dostawców nie przekraczają 2,5%.

Ścisła współpraca z Dostawcą 1 związana jest z dominującą pozycją tego producenta na polskim i światowym rynku sprzętu IT (drukarki, PC, serwery, notebooki). HP jest globalnym liderem rynku w zakresie produkcji drukarek i komputerów osobistych. AB S.A. jest jednym z najściślej współpracujących z HP przedsiębiorstw dystrybucyjnych, czego dowodem jest przyznanie Spółce statusu Regionalnego Partnera Strategicznego.

Znacząca pozycja Dostawcy 2 w strukturze dostaw Spółki wynika z bardzo mocnej pozycji tego producenta na rynku komputerów osobistych, peryferii oraz komponentów komputerowych. Pozycja dostawcy nr 4 i 5 wynika głównie z ich rzeczywistej hegemonii na rynkach światowych, gdzie w zakresie oprogramowania biurowego oraz określonych komponentów właściwie nie mają znaczącej konkurencji. Silna pozycja takich producentów sprzętu i oprogramowania jak pozostali dostawcy z pierwszej dziesiątki świadczy o znacznym popycie na produkty tych firm, o ich wysokiej innowacyjności oraz jakości. Jednocześnie każdy z produktów tych firm jest w pełni zastępowalny przez wyroby innych producentów

Struktura dostawców Spółki wykazuje spore rozproszenie. Spółka nie jest zależna od żadnego ze swych kontrahentów, w sposób uniemożliwiający kontynuację działalności w przypadku zakończenia współpracy z dostawcą. Udział największych 10 dostawców wyniósł 72,2% ogółu zakupów.

⇒ **Struktura rodzajowa**

Struktura rodzajowa zakupów Spółki jest ściśle skorelowana ze strukturą sprzedaży i odpowiada aktualnym trendom rynkowym. Rozwiązania gotowe obejmowały 38,2% udziału w zakupach w roku obrotowym 2007-8, stanowiąc tym samym najliczniejszą grupę struktury sprzedaży. Monitory, skanery oraz drukarki, składające się na grupę peryferii miały 19,4% udział w zakupach, 19% udział w zakupach miały komponenty służące do produkcji komputerów. Oprogramowanie stanowiło 7,9% zakupów. Materiały eksploatacyjne 10,3%. Najmniejszy udział w strukturze miała elektronika użytkowa, która stanowiła 5,2% ogółu zakupów Spółki.

⇒ **Struktura geograficzna**

Struktura geograficzna dostaw w okresie objętym raportem nie odbiegała specjalnie od prezentowanej w latach poprzednich. Spośród krajów z których Spółka w okresie objętym sprawozdaniem importowała towary, pierwsze miejsce zajmują Niemcy (prawie 40% ogółu zakupionych towarów), na kolejnych miejscach plasują się: Holandia (20%), Austria (10%). Spośród krajów spoza Unii Europejskiej najwięcej towarów Spółka sprowadziła z Chin (około 4% ogółu zakupów).

Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką

W roku obrotowym objętym sprawozdaniem nie zaszły zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką. Zmiany personalne w do których doszło w organach Spółki nie mają w ocenie Zarządu wpływu na strategię i proces zarządzania przedsiębiorstwem.

• **Zawarte umowy znaczące**

⇒ **Umowy kredytowe**

Umowa kredytowa nr WR1/Rb/8/99 o odnawialny kredyt w rachunku bieżącym zawarta z Kredyt Bank S.A. z siedzibą w Warszawie w dniu 1 lutego 1999 roku

Bank udzielił AB S.A. krótkoterminowego odnawialnego kredytu obrotowego w rachunku bieżącym w kwocie 70.000.000 PLN, przeznaczonego na pokrycie zobowiązań płatniczych z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej, na okres do dnia 29 stycznia 2009 roku. Kredyt jest oprocentowany według stawki zmiennej, opartej o stawkę WIBOR O/N, powiększonej o marżę banku. Zabezpieczenie umowy kredytowej stanowią:

Zabezpieczenie dla udzielonego kredytu stanowią:

- hipoteki umowne zwykłe w kwotach 1.800.000 PLN, 3.315.000 PLN, 300.000 PLN i 585.000 PLN ustanowione na nieruchomościach będących własnością Spółki (położonych we Wrocławiu, przy ul. Kościelżyńskiej)
- przewłaszczenie zapasów towarów handlowych Spółki – do kwoty 50.000.000 PLN
- weksel in blanco wystawiony przez Spółkę
- przelew wierzytelności wobec odbiorców Spółki
- cesja praw z polis ubezpieczenia rzeczy przewłaszczonych oraz nieruchomości.

Bank ma prawo wypowiedzieć umowę w przypadkach wskazanych w umowie, w szczególności w przypadku naruszenia przez AB S.A. określonych zobowiązań, wynikających z umowy, np. obowiązku utrzymywania na określonym poziomie wskaźnika wypłacalności. W zakresie nieuregulowanym umową zastosowanie mają postanowienia „Ogólnych Warunków Kredytowania w Kredyt Banku S.A. (OWK)”, stanowiące załącznik do umowy.

Umowa o limit wierzytelności nr CRD/L/10002/02 zawarta z Raiffeisen Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie w dniu 9 maja 2002 roku

Bank udzielił AB S.A. limitu wierzytelności do maksymalnej kwoty 20.000.000 PLN na finansowanie bieżącej działalności, na okres do dnia 31 marca 2009 roku. Wykorzystanie przyznanego limitu może następować w formie kredytu w rachunku bieżącym w PLN, jednomiesięcznych lub trzymiesięcznych kredytów rewolwingowych w PLN, USD, EUR lub CHF, akredytyw „bez pokrycia z góry” w PLN lub innej walucie, gwarancji bankowych w PLN lub innej walucie oraz obsługi transakcji terminowych i pochodnych. Dla każdej dostępnej w ramach przedmiotowej umowy formy kredytowania została odrębnie ustalona wysokość odsetek i prowizji należnych bankowi. Umowa określa przypadki, w których ustalona w umowie marża banku może ulec zwiększeniu. Zabezpieczenie umowy o limit wierzytelności stanowią:

- weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową wystawioną przez AB S.A.,
- nieodwołalne pełnomocnictwo udzielone przez Spółkę na rzecz banku do regulowania wszelkich wierzytelności i roszczeń banku wynikających z przedmiotowej umowy w ciężar rachunku bieżącego AB S.A. w banku oraz innych rachunków Spółki prowadzonych przez bank,
- przelew wierzytelności z tytułu należności handlowych od kontrahentów oddziałów AB S.A., spełniających warunki określone w przedmiotowej umowie,
- zastaw rejestrowy na zapasach Spółki w wysokości 5.250.000 PLN wraz z cesją praw z polisy ubezpieczenia,

– oświadczenie AB S.A. o dobrowolnym poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego. W zakresie nieuregulowanym przedmiotową umową zastosowanie mają postanowienia wskazanych w umowie regulaminów obowiązujących w banku.

Umowa kredytowa nr CRD/19338/05 zawarta z Raiffeisen Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie w dniu 22 czerwca 2005 roku

Bank udzielił kredytu w kwocie 5.000.000 PLN na współfinansowanie inwestycji rozbudowującej infrastrukturę AB S.A., jednak nie więcej niż 64% wartości netto inwestycji, na okres do dnia 31 grudnia 2010 roku. Kredyt jest oprocentowany według stawki zmiennej, opartej o stawkę WIBOR dla jednomiesięcznych depozytów w PLN, powiększonej o marżę banku. Zabezpieczenie umowy kredytowej stanowią:

- nieodwołalne pełnomocnictwo udzielone przez AB S.A. na rzecz banku do regulowania wszelkich wierzytelności i roszczeń banku wynikających z przedmiotowej umowy w ciężar rachunku bieżącego AB S.A. w banku oraz innych rachunków Spółki prowadzonych przez bank,
- zastaw rejestrowy w wysokości 6.000.000 PLN na zapasach magazynowych AB S.A. wraz z cesją praw z polisy ubezpieczenia,
- przelew wierzytelności z tytułu należności handlowych od kontrahentów oddziałów Spółki,
- oświadczenie o dobrowolnym poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego.

W zakresie nieuregulowanym przedmiotową umową zastosowanie mają postanowienia „Regulaminu Świadczenia Usług Kredytowych przez Raiffeisen Bank Polska S.A.”.

Umowa kredytowa nr CRD/19611/05 zawarta z Raiffeisen Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie w dniu 26 lipca 2005 roku

Bank udzielił AB S.A. kredytu w kwocie 7.000.000 PLN na finansowanie bieżącej działalności, na okres do dnia 30 września 2008 roku. Kredyt jest oprocentowany według stawki zmiennej, opartej o stawkę WIBOR dla jednomiesięcznych depozytów w PLN, powiększonej o marżę banku. Zabezpieczenie umowy kredytowej stanowią:

- nieodwołalne pełnomocnictwo udzielone przez Spółkę na rzecz banku do regulowania wszelkich wierzytelności i roszczeń banku wynikających z przedmiotowej umowy w ciężar rachunku bieżącego AB S.A. w banku oraz innych rachunków Spółki prowadzonych przez bank,
- zastaw rejestrowy w wysokości 8.400.000 PLN na zapasach magazynowych AB S.A. wraz z cesją praw z polisy ubezpieczenia,
- przelew wierzytelności z tytułu należności handlowych od kontrahentów oddziałów Spółki,
- oświadczenie AB S.A. o dobrowolnym poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego.

W zakresie nieuregulowanym przedmiotową umową zastosowanie mają postanowienia „Regulaminu Świadczenia Usług Kredytowych przez Raiffeisen Bank Polska S.A.”.

Umowa kredytowa nr CRD/20769/05 zawarta z Raiffeisen Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie w dniu 14 listopada 2005 roku

Bank udzielił Spółce kredytu w kwocie 7.000.000 PLN na finansowanie bieżącej działalności na okres do dnia 5 lutego 2009 roku. Kredyt jest oprocentowany według stawki zmiennej, opartej o stawkę WIBOR dla jednomiesięcznych depozytów w PLN, powiększonej o marżę banku. Zabezpieczenie umowy kredytowej stanowią:

- nieodwołalne pełnomocnictwo udzielone przez Spółkę na rzecz banku do regulowania wszelkich wierzytelności i roszczeń banku wynikających z przedmiotowej umowy w ciężar rachunku bieżącego AB S.A. w banku oraz innych rachunków Spółki prowadzonych przez bank,
- hipoteka kaucyjna do kwoty 4.448.000 PLN na nieruchomości AB S.A. położonej we Wrocławiu przy ul. Kościelżyńskiej 42, 36, dla której Sąd Rejonowy dla Wrocławia Krzyki prowadzi KW 120364 wraz z cesją praw z polisy ubezpieczenia,
- oświadczenie AB S.A. o dobrowolnym poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego.

W zakresie nieuregulowanym przedmiotową umową zastosowanie mają postanowienia „Regulaminu Świadczenia Usług Kredytowych przez Raiffeisen Bank Polska S.A.”.

Umowa o świadczenie usług faktoringowych nr CRD/F/22222/06, zawarta z Raiffeisen Bank Polska Spółka Akcyjna (Bank) z siedzibą we Wrocławiu w dniu 7 czerwca 2006 roku

Przedmiotem umowy jest określenie zasad nabywania przez Bank wierzytelności pieniężnych przysługujących AB S.A., udokumentowanych przez AB S.A. w formie faktur VAT za dostawy towarów i usług bez podpisu dłużnika. Umowa obejmuje nabywanie wierzytelności spełniających warunki określone szczegółowo w umowie. Łączne zaangażowanie Banku z tytułu nabycia wierzytelności nie może przekroczyć kwoty 78.000.000 zł, przy czym umowa określa limit zaangażowania Banku w stosunku do poszczególnych dłużników. Bankowi z tytułu świadczenia usług faktoringowych przysługuje wynagrodzenie obejmujące prowizję przygotowawczą, prowizję od wartości nominalnej faktury, odsetki od zaangażowania wynikającego z dokonanego nabycia wierzytelności. Wysokość i sposób obliczania wynagrodzenia Banku zostały określone w umowie. AB S.A. zobowiązana jest do spełniania licznych obowiązków informacyjnych, w tym w szczególności do składania Bankowi kwartalnych i rocznych sprawozdań finansowych oraz zawiadomienia Banku w przypadku zawarcia z innymi podmiotami umów faktoringowych. W sytuacji opóźnienia w zapłacie przez dłużnika za fakturę Spółka jest zobowiązana do zwrotu Bankowi sfinansowanej przez Bank części faktury oraz zapłacić odsetki za opóźnienie w zapłacie, naliczone wg zasad w umowie. W przypadku spłacenia przez dłużników na rzecz AB S.A. jakichkolwiek kwot AB S.A. jest zobowiązana niezwłocznie, nie później jednak niż w terminie 3 dni, do przekazania ich na wskazany w umowie rachunek Banku. Spółka udzieliła Bankowi nieodwołalnych pełnomocnictw do rachunków bankowych prowadzonych w Banku, na zasadach szczegółowo opisanych w umowie. Zabezpieczeniem roszczeń Banku jest ponadto oświadczenie o poddaniu się egzekucji do łącznej kwoty 117.000.000 zł. Umowa została zawarta na czas określony do dnia 30 czerwca 2009 roku. Każdej ze stron przysługuje prawo wypowiedzenia umowy z zachowaniem 1-miesięcznego terminu wypowiedzenia, przy czym Bank ma prawo wypowiedzieć umowę ze skutkiem natychmiastowym w przypadkach wskazanych w umowie, m.in. postawienia AB S.A. w stan likwidacji oraz dokonania bez wiedzy Banku zmiany formy prawnej przez Spółkę

Umowa Agencyjna pomiędzy AB S.A. a Raiffeisen Bank Polska S.A. (jako Agentem Emisji, Agentem Płatniczym i Depozytariuszem) z dnia 18 stycznia 2007 r.

Na mocy umowy AB S.A. powołuje Raiffeisen Bank Polska S.A. na swojego Agentem Emisji, Agentem płatniczego oraz depozytariusza. Program zakłada wielokrotną emisję obligacji, a maksymalna wartość programu wynosi 30.000.000 PLN. Umowa przewiduje dokonywanie Emisji Obligacji przez Spółkę na zasadach przedstawionych w Propozycji Nabycia Obligacji przez okres 3 lat od daty zawarcia umów Programu, z możliwością przedłużenia za porozumieniem Spółki i Banku., z zastrzeżeniem, że AB S.A. będzie miała prawo emitować Obligacje z Dniem Wykupu nie przekraczającym okresu obowiązywania Programu tj. dnia 18 stycznia 2010 r. W ramach podpisanej umowy Spółka będzie mogła emitować obligacje dyskontowe (zerokuponowe), od których nie są naliczane odsetki, z okresem zapadalności nie krótszym niż 7 dni oraz Obligacje Odsetkowe (kuponowe), od których naliczane są odsetki według stałej lub zmiennej stopy procentowej, z okresem zapadalności nie krótszym niż 7 dni. Umowa przewiduje, iż wysokość dyskonta oraz oprocentowanie Obligacji będą każdorazowo ustalone przed dniem emisji.

Umowa może być przez obie strony wypowiedziana bez podawania przyczyny z zachowaniem 30 dniowego terminu wypowiedzenia.

Rozwiązanie umowy nie wpływa na prawa i obowiązki stron powstałe przed dniem rozwiązania.

Umowa Dealerska pomiędzy AB S.A. a Raiffeisen Bank Polska S.A. (jako Dealerem) z dnia 18 stycznia 2007 r.

Na mocy zawartej umowy AB S.A. powołuje Raiffeisen Bank Polska S.A. na Dealera Programu Emisji Obligacji (objętego niniejszą umową oraz umową agencyjną). Program zakłada wielokrotną emisję obligacji, a maksymalna wartość programu wynosi 30.000.000 PLN. Umowa przewiduje dokonywanie Emisji Obligacji przez Spółkę na zasadach przedstawionych w Propozycji Nabycia Obligacji przez okres 3 lat od daty zawarcia umów Programu, z możliwością przedłużenia za porozumieniem Spółki i Banku., z zastrzeżeniem, że AB S.A. będzie miała prawo emitować Obligacje z Dniem Wykupu nie przekraczającym okresu obowiązywania Programu tj. dnia 18 stycznia 2010 r. Bank zobowiązuje się do organizowania Obrotu Pierwotnego, Wtórniego. Rozpowszechnianie w imieniu Spółki Dokumentów Informacyjnych dostarczonych przez Agentem Emisji oraz dokonania pozostałych czynności określonych w Regulaminie oraz w Warunkach Emisji Obligacji.

Spółka zobowiązuje się zapłacić Dealerowi bezzwrotna prowizje dealerską, należna w dniu emisji.

Umowa może być przez obie strony wypowiedziana bez podawania przyczyny z zachowaniem 30 dniowego terminu wypowiedzenia.

Umowa jest zawarta na okres obowiązywania Programu Emisji tj. do dnia 18 stycznia 2010 r.

Umowa kredytowa zawarta z Bankiem BPH S.A. z siedzibą w Krakowie w dniu 24 października 2007 roku

Bank udzielił Spółce kredytu w kwocie 110.000.000 PLN. Celem zawarcia umowy było zabezpieczenie realizacji umowy zakupu 100% akcji AT Computers Holding a.s. W dniu pierwszej spłaty kredyt został spłacony do kwoty 34 619 700.00 PLN. Pozostała kwota spłacana jest w okresach półrocznych.

Kredyt jest oprocentowany według stawki zmiennej, opartej o stawkę WIBOR dla jednomiesięcznych depozytów w PLN, powiększonej o marżę banku.

Zabezpieczenie umowy kredytowej stanowią:

- oświadczenie o poddaniu się egzekucji
- pełnomocnictwo do wybranych rachunków bankowych Spółki
- zastaw na akcjach AT Computers Holding a.s.

Umowa kredytowa nr zawarta z Bankiem Polska Kasa Opieki Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie w dniu 29 maja 2008 roku

Banku Polska Kasa Opieki S.A. udzielił Spółce limitu kredytowego do równowartości kwoty 66 mln PLN.

Udostępniony limit kredytowy umożliwia zadłużenie na rachunku bieżącym maksymalnie do kwoty 60 mln PLN oraz udzielenie na zlecenie AB S.A. gwarancji bankowych do łącznej kwoty nie przekraczającej 6 mln PLN. Kredyt został udostępniony do dnia 30 kwietnia 2009 r.

Kredyt jest oprocentowany według stawki zmiennej, opartej o stawkę WIBOR dla jednomiesięcznych depozytów w PLN, powiększonej o marżę banku.

Zabezpieczenie dla udzielonego kredytu stanowią:

- zastaw rejestrowy na zapasach o wartości nie mniejszej niż 45 mln PLN wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej;
- przelew wierzycelności z zaakceptowanych przez Bank kontraktów handlowych zawartych przez Spółkę w wysokości nie mniejszej niż 30 mln PLN;
- pełnomocnictwo do dysponowania Rachunkami Bieżącymi Spółki prowadzonymi w Banku;
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji do kwoty 79,2 mln PLN.

W zakresie nieuregulowanym przedmiotową umową zastosowanie mają postanowienia Umowy ustalającej ogólne zasady kredytowania Nr 2008/11/DDF z dnia 29 maja 2008r.

⇒ **Pozostałe**

Dla AB S.A. znaczenie mają przede wszystkim umowy dystrybucyjne zawierane z dostawcami, którym często towarzyszą umowy serwisowe. Zgodnie z ich treścią dostawy na rzecz Spółki realizowane są na podstawie odrębnych zamówień. Spółka jest stroną umów istotnych zawieranych w normalnym toku działalności, opisanych poniżej.

Umowa z dnia 1 marca 2000 roku, zawarta z Intel Polska Development Inc. z siedzibą w Santa Clara (USA)

Przedmiotem umowy jest dystrybucja produktów, usług i oprogramowania Intel Polska Development Inc. Intel Polska Development Inc. jest zobowiązany do zapewnienia AB S.A. materiałów szkolenia technicznego, pomocy do sprzedaży, arkuszy danych oraz informacji użytkownika produktów, oprogramowania i usługa AB S.A. jest odpowiedzialny za ich tłumaczenie podlegające ocenie i akceptacji Intel Polska Development Inc. Intel Polska Development Inc. ma prawo do modyfikowania w dowolnym momencie, bez powiadomienia i bez odpowiedzialności, dokumentów pokrewnych do przedmiotowej umowy, a dotyczących warunków sprzedaży, praktyk i zasad

stosowanych w relacjach między stronami przedmiotowej umowy oraz cen dystrybutorskich na produkty Kontrahenta 1. Ceny odsprzedaży produktów określone przez Intel Polska Development Inc. w „Cenniku Dystrybutora” są wyłącznie wytycznymi i AB S.A. ma prawo określić własne ceny odsprzedaży i warunki sprzedaży. W przypadkach gdy Intel Polska Development Inc. dokonuje jakiegokolwiek zmiany w formie, przydatności lub funkcji towaru, które powodują, iż bieżące towary w magazynach są niesprzedawalne w ocenie Intel Polska Development Inc., to Intel Polska Development Inc. odkupi taki inwentarz po cenie netto zapłaconej przez AB S.A., a Spółka będzie miała 30 dni na zwrot produktu. Umowa zawarta na czas określony 1 roku i po tym okresie odnawiana każdego roku na kolejne jednoroczne okresy, chyba że przed jej wygaśnięciem jedna ze stron poinformuje drugą o swoim zamiarze nieodnawiania umowy na co najmniej 30 dni przed datą odnowienia (zastrzeżenie warunku rozwiązującego). Umowa może zostać rozwiązana przez każdą ze stron po upływie co najmniej 60 dni od dnia powiadomienia drugiej strony w dowolnym momencie z dowolnej przyczyny lub bez przyczyny, bez ponoszenia jakiegokolwiek odpowiedzialności. Umowa może zostać rozwiązana przez każdą ze stron po upływie 30 dni od dnia poinformowania drugiej strony w razie:

- rażącego naruszenia warunków przedmiotowej umowy przez drugą stronę umowy,
- zmiany organu kontrolującego lub właściciela drugiej firmy,
- gdy jedna ze stron zbankrutuje lub stanie się niewypłacalna albo w inny sposób nie będzie w stanie wywiązać się ze swoich zobowiązań.

Umowa może zostać rozwiązana przez Intel Polska Development Inc. bez zachowania okresu wypowiedzenia w szczególności w razie:

- rażącego naruszenia zobowiązań prawnych lub kontraktowych przez AB S.A., w szczególności gdyby AB S.A. sprzedawał podrobione lub inaczej oznakowane procesory Intel Polska Development Inc.,
- wszelkich aktów uchybienia ze strony AB S.A., które w rażący sposób szkodzą interesom Intel Polska Development Inc., w szczególności bezprawne ujawnienie informacji Intel Polska Development Inc. lub tajemnic handlowych.

W styczniu 2006r w wyniku przeprowadzonej reorganizacji Intel Polska Development Inc. został zastąpiony przez Intel Corporation (UK) Ltd.

Umowa z dnia 1 listopada 2001 roku, zawarta z LITE-ON TECHNOLOGY (Europe) B.V. z siedzibą w Eindhoven (Holandia)

Umowa określa warunki obsługi logistycznej, procedurę reklamacyjną i zasady dokonywania napraw w odniesieniu do produktów LITE-ON TECHNOLOGY (Europe) B.V. Na podstawie umowy strony będą wykonywać serwis logistyczny na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej dla produktów zakupionych przez AB S.A. oraz ustalają warunki procedury reklamacyjnej. Umowa wchodzi w życie od 1 listopada 2004 roku i pozostaje w mocy przez 2 lata. Umowa będzie automatycznie przedłużana corocznie, chyba że strony rozwiążą ją na co najmniej 90 dni przed jej wygaśnięciem. Każda ze stron ma prawo wypowiedzieć umowę w przypadku, gdy:

- druga strona stała się niewypłacalna lub staje się podmiotem postępowania upadłościowego lub podobnego albo zaprzestaje wykonywania przedmiotu umowy,
- druga strona łamie jakiegokolwiek postanowienie, zobowiązanie, warunki umowy i nie naprawi naruszenia w ciągu 15 dni od momentu zawiadomienia o zamiarze wypowiedzenia.

Umowa z dnia 27 maja 2002 roku, zawarta z Canon Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

Przedmiotem umowy jest dystrybucja przez AB S.A. produktów Canon Polska Sp. z o.o., wymienionych w załączniku do przedmiotowej umowy. Dostawy następują na podstawie każdorazowego zamówienia AB S.A., po jego pisemnym potwierdzeniu przez Canon Polska Sp. z o.o. Należności za dostarczony towar są regulowane według cennika Canon Polska Sp. z o.o., który jest uprawniony do wprowadzania w nim zmian. Umowa zawarta na czas określony 1 roku i ulega automatycznemu przedłużeniu każdorazowo o 1 rok, jeżeli żadna ze stron nie wypowie pisemnie umowy stronie drugiej w terminie 3 miesięcy przed upływem okresu trwania umowy (zastrzeżenie warunku rozwiązującego). Strony są uprawnione do przedterminowego wypowiedzenia umowy, gdy zaistniały ważne ku temu powody, a w szczególności gdy:

- któraś ze stron naruszyła umowę,

- przeciwko jednej ze stron otwarte zostało postępowanie upadłościowe lub ugodowe albo jego otwarcie nie jest możliwe z powodu braku masy,
- przeciwko AB S.A. wszczęto postępowanie egzekucyjne, któremu nie jest on w stanie zapobiec w terminie 3 tygodni.

Umowa serwisowa z dnia 1 listopada 2002 roku, zawarta z ASROCK EUROPE BV z siedzibą w Bijsterhuizen, Wijchen (Holandia)

Na warunkach określonych w umowie AB S.A. zobowiązał się do świadczenia usług logistycznych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w zakresie spedycji produktów wytwarzanych przez kontrahenta, nabywanych przez AB S.A. oraz do przestrzegania ustalonej procedury reklamacyjnej RMA (returned of materials authorization). AB S.A. ma prawo nałożyć na klientów w dowolnym momencie opłatę z tytułu świadczonych usług, związanych z wymianą produktów, które nie zostały objęte lub utraciły gwarancję. ASROCK EUROPE BV udzielił AB S.A. gwarancji na wszystkie produkty. Strony uzgodniły, że zostaną podjęte działania celem utworzenia w Polsce centrum serwisowego, obsługiwane przez osobę trzecią. Umowa została zawarta na czas oznaczony, tj. do dnia 1 listopada 2004 roku, i jest automatycznie przedłużana, o ile uprzednio nie zostanie rozwiązana przez którąkolwiek ze stron za pisemnym powiadomieniem co najmniej na 90 dni przed terminem wygaśnięcia każdego kolejnego przedłużonego okresu. W przypadkach określonych w umowie każda ze stron ma prawo do jej rozwiązania po niezwłocznym przekazaniu drugiej stronie pisemnego zawiadomienia.

Umowa serwisowa z dnia 1 sierpnia 2003 roku, zawarta z UNITEK COMPUTER (SHENZEN) CO z siedzibą w Fu Yong Town, BaoAnShenzen (Chiny)

Na warunkach określonych w umowie AB S.A. zobowiązał się do świadczenia usług logistycznych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w zakresie spedycji produktów wytwarzanych przez kontrahenta, nabywanych przez AB S.A. oraz do przestrzegania ustalonej procedury reklamacyjnej RMA (returnem materials authorization). AB S.A. ma prawo nałożyć na klientów w dowolnym momencie opłatę z tytułu świadczonych usług, związanych z wymianą produktów, które nie zostały objęte lub utraciły gwarancję. UNITEK COMPUTER (SHENZEN) CO udzielił AB S.A. gwarancji na obudowę komputera, zasilacz przyłączeniowy. Umowa została zawarta na czas oznaczony, tj. do dnia 1 sierpnia 2003 roku, i jest automatycznie przedłużana, o ile uprzednio nie zostanie rozwiązana przez którąkolwiek ze stron za pisemnym powiadomieniem co najmniej na 90 dni przed terminem wygaśnięcia każdego kolejnego przedłużonego okresu. W przypadkach określonych w umowie każda ze stron ma prawo do jej rozwiązania po niezwłocznym przekazaniu drugiej stronie pisemnego zawiadomienia.

Umowa serwisowa z dnia 1 września 2003 roku, zawarta z LITE-ON TECHNOLOGY (Europe) B.V. z siedzibą w Eindhoven (Holandia)

Przedmiotem umowy jest ustalenie zasad współpracy w zakresie serwisu, naprawy i wymiany części w produktach LITE-ON TECHNOLOGY (Europe) B.V., objętych gwarancją, sprzedanych w 2003 roku i później na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Umowa weszła w życie 1 września 2003 roku i jeżeli nie zostanie wcześniej rozwiązana, obowiązuje przez 2 lata od chwili wejścia w życie. Ma ona się automatycznie przedłużać każdego roku, chyba że zostanie wypowiedziana przez jedną ze stron na piśmie przynajmniej na 90 dni przed wygaśnięciem umowy. Każda ze stron ma prawo wypowiedzieć umowę w przypadku, gdy:

- druga strona stała się niewypłacalna lub staje się podmiotem postępowania upadłościowego lub podobnego albo zaprzestaje wykonywania przedmiotu umowy,
- druga strona łamie jakiegokolwiek postanowienie, zobowiązanie, warunki umowy i nie naprawi naruszenia w ciągu 15 dni od momentu zawiadomienia o zamiarze wypowiedzenia.

Umowa z dnia 12 września 2003 roku, zawarta ze SPEDPOL Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

Przedmiotem umowy jest wykonywanie przez SPEDPOL Sp. z o.o. na terenie Polski, obsługi logistycznej AB S.A.. W przypadku zagubienia przesyłki, zniszczenia lub doręczenia nieuprawnionemu, SPEDPOL Sp. z o.o. odpowiada na zasadach zawartych w przepisach prawa do wysokości wartości przesyłki w dniu jej odbioru od AB S.A., wynikającej z faktury dla odbiorcy i jest zobowiązany powiadomić AB S.A. o takim zdarzeniu w ciągu 24 godzin na adres jego poczty elektronicznej. Ustalone między stronami ceny obowiązują, przy założeniu utrzymania wskaźnika

terminowości oczekiwanej dostawy przesyłek do odbiorców na następny dzień roboczy na poziomie 97% (do jego wyliczeń brane pod uwagę są tylko przypadki, w których SPEDPOL Sp. z o.o. ponosi wyłączną winę) i w razie jego obniżenia cena usług świadczonych w okresie rozliczeniowym ulega obniżeniu według zasad określonych w przedmiotowej umowie.

W przypadku przekroczenia terminu płatności z winy AB S.A. dłużej niż 7 dni po terminie, SPEDPOL Sp. z o.o. ma prawo do czasu uregulowania należności wystawiać faktury gotówkowe i naliczać stawki za swoje usługi według aktualnych w dniu nadania: tabeli frachtowej SPEDPOL Sp. z o.o., cennika – paczki i aktualnych tabel usług dodatkowych. Umowa zawarta na czas nieokreślony z 1-miesięcznym okresem wypowiedzenia, przy czym w razie złamania przez AB S.A. zasady wyłączności SPEDPOL Sp. z o.o. na realizację usług objętych przedmiotową umową, uważa się, że została ona rozwiązana przez AB S.A..

Umowa serwisowa z dnia 1 października 2003 roku, zawarta z ESYS DISTRIBUTION Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

Przedmiotem umowy jest świadczenie przez AB S.A. usług w zakresie serwisu gwarancyjnego produktów sprzedawanych przez kontrahenta. ESYS DISTRIBUTION Sp. z o.o. udzielił AB S.A. gwarancji na wskazane modele i dyski. Umowa została zawarta na czas oznaczony, tj. do dnia 1 października 2004 roku, i jest corocznie automatycznie przedłużana, chyba że strony rozwiążą ją wcześniej, uprzedzając o tym na piśmie co najmniej na 90 dni przed dniem wygaśnięcia umowy. W przypadkach opisanych w umowie każdej ze stron przysługuje prawo wypowiedzenia umowy ze skutkiem natychmiastowym w przypadku gdy druga strona stanie się niewypłacalna.

Umowa z dnia 6 października 2003 roku, zawarta z Hewlett-Packard Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

Przedmiotem umowy jest mianowanie AB S.A. autoryzowanym partnerem CDP (Channel Development Partner). AB S.A. będzie mogło za zgodą Hewlett-Packard Polska Sp. z o.o. i przy zastosowaniu się do jego standardów wykorzystywać znaki towarowe Hewlett-Packard Polska Sp. z o.o. AB S.A. nie wykorzysta ani nie zarejestruje znaku towarowego pozostającego w konflikcie z tymi znakami towarowymi. Umowa zawarta na czas nieokreślony. AB S.A. może rozwiązać umowę w każdej chwili. Hewlett-Packard Polska Sp. z o.o. może rozwiązać umowę, jeżeli AB S.A. naruszy jej postanowienia i nie naprawi wynikających stąd szkód, z zachowaniem 30-dniowego okresu wypowiedzenia, a jeżeli Hewlett-Packard Polska Sp. z o.o. zmieni warunki wszystkich tego typu umów z zachowaniem 60-dniowego okresu wypowiedzenia. Każda ze stron może rozwiązać umowę ze skutkiem natychmiastowym w przypadku niewypłacalności lub wszczęcia postępowania upadłościowego wobec drugiej ze stron.

Umowa z dnia 6 października 2003 roku, zawarta z Hewlett-Packard Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

Przedmiotem umowy jest mianowanie AB S.A. autoryzowanym partnerem LSP (Logistic Service Partner). AB S.A. będzie mogło za zgodą Hewlett-Packard Polska Sp. z o.o. i przy zastosowaniu się do jego standardów wykorzystywać znaki towarowe Hewlett-Packard Polska Sp. z o.o. AB S.A. nie wykorzysta ani nie zarejestruje znaku towarowego pozostającego w konflikcie z tymi znakami towarowymi. Umowa zawarta na czas nieokreślony. AB S.A. może rozwiązać umowę w każdej chwili. Hewlett-Packard Polska Sp. z o.o. może rozwiązać umowę, jeżeli AB S.A. naruszy jej postanowienia i nie naprawi wynikających stąd szkód, z zachowaniem 30-dniowego okresu wypowiedzenia, a jeżeli Hewlett-Packard Polska Sp. z o.o. zmieni warunki wszystkich tego typu umów z zachowaniem 60-dniowego okresu wypowiedzenia. Każda ze stron może rozwiązać umowę ze skutkiem natychmiastowym w przypadku niewypłacalności lub wszczęcia postępowania upadłościowego wobec drugiej ze stron.

Umowa z dnia 12 listopada 2003 roku, zawarta z PHILIPS POLSKA Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

Przedmiotem umowy jest dystrybucja monitorów. Dostawy towarów realizowane są przez PHILIPS POLSKA Sp. z o.o. na podstawie pisemnego zamówienia w terminie określonym przez AB S.A., nie wcześniej jednak niż po upływie 72 godzin. PHILIPS POLSKA Sp. z o.o. jest zobowiązany dołożyć wszelkich starań, aby zapewnić dostępność produktu znajdującego się w ofercie handlowej i terminową realizację zamówień AB S.A. pod warunkiem uzgodnienia z AB S.A. planu sprzedaży zgodnie z obowiązującym formatem, nie później jednak niż do końca miesiąca poprzedzającego jego obowiązywanie. AB S.A. jest zobowiązany do udostępnienia PHILIPS POLSKA Sp.

z o.o. wszelkich istotnych informacji handlowych, w tym pełnej listy zaopatrywanych przez siebie placówek detalicznych. PHILIPS POLSKA Sp. z o.o. jest zobowiązany do dostarczania AB S.A. nieodpłatnie pewnych ilości materiałów informacyjnych, promocyjnych i reklamowych do wykorzystania w punktach sprzedaży detalicznej oraz do regularnego informowania AB S.A. o akcjach reklamowych i promocyjnych, nowych produktach i polityce towarowej. Umowa zawarta na czas określony 12 miesięcy z 2-miesięcznym okresem wypowiedzenia. Umowa może zostać rozwiązana przez PHILIPS POLSKA Sp. z o.o. bez zachowania okresu wypowiedzenia w związku z poważnym naruszeniem jej warunków, a w szczególności:

- dokonywania zakupów sprzętu przedmiotowego z innego źródła niż PHILIPS POLSKA Sp. z o.o.,
- powtarzających się opóźnień w dokonywaniu płatności przekraczających 7 dni,
- nieprzebrzegania zastrzeżeń dotyczących wymiany towarów określonych w przedmiotowej umowie,
- braku realizacji minimalnej kwoty zakupów ustalonej przez strony i zamieszczonej w załączniku do przedmiotowej umowy.

Umowa z dnia 2 stycznia 2004 roku, zawarta z Media Saturn Holding Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

Przedmiotem umowy jest określenie warunków współpracy handlowej dotyczącej asortymentu dostarczanego przez AB S.A. do sieci odbiorcy. Umowa zawarta na czas nieokreślony z 14-dniowym terminem wypowiedzenia w przypadku niezgodnienia warunków handlowych na następny rok kalendarzowy.

Umowa z dnia 2 stycznia 2004 roku, zawarta z Media Saturn Holding Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

Przedmiotem umowy jest określenie warunków i sposobów świadczenia przez odbiorcę usług marketingowych i reklamowych na rzecz AB S.A. Media Saturn Holding Polska Sp. z o.o. zobowiązuje się do świadczenia na rzecz AB S.A. w sposób ciągły usług marketingowych i reklamowych, obejmujących w szczególności druki – prezentacje na zlecenie Spółki towarów w materiałach wspierających sprzedaż przygotowanych przez Media Saturn Holding Polska Sp. z o.o. W przypadku akcji promocyjnych AB S.A. zobowiązuje się do zapłacenia rekompensaty w przypadku niedostarczenia na czas partii za każdy dzień opóźnienia. Umowa zawarta na czas nieokreślony z 14-dniowym terminem wypowiedzenia w przypadku niezgodnienia warunków handlowych na następny rok kalendarzowy.

Umowa z dnia 2 stycznia 2004 roku, zawarta z Tesco Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie.

Przedmiotem umowy jest sprzedaż przez AB S.A. na rzecz Tesco Polska Sp. z o.o. określonego w umowie asortymentu. Sprzedaż będzie realizowana na podstawie indywidualnych zamówień złożonych przez Tesco Polska Sp. z o.o. AB S.A. zobowiązuje się do wspólnego przeprowadzenia akcji promujących towary dostarczane przez AB S.A. w terminach i na zasadach określonych indywidualnie dla danej grupy towarów. W przypadku gdy AB S.A. nie dostarcza towaru lub nie realizuje zamówień w pełni, Tesco Polska Sp. z o.o. ma prawo do zakupów towarów takich samych lub podobnych u innego dostawcy, a AB S.A. zobowiązany jest do wyrównania różnicy w cenie. Umowa zawarta na czas nieoznaczony z jednomiesięcznym okresem wypowiedzenia. W przypadku naruszenia istotnych postanowień umowy każda ze stron ma prawo rozwiązać umowę w terminie siedmiodniowym ze skutkiem na koniec tygodnia kalendarzowego.

Umowa z dnia 22 stycznia 2004 roku, zawarta z SELGROS Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu

Przedmiotem umowy jest określenie warunków współpracy handlowej. Umowa ustala warunki dostaw, jakie AB S.A. zobowiązuje się realizować na rzecz SELGROS Sp. z o.o. SELGROS Sp. z o.o. zobowiązuje się do zgłoszenia rozbieżności w dostawie w terminie nie przekraczającym 3 dni od daty dostawy do danej hali.

Warunki sprzedaży detalicznej z dnia 15 marca 2004 roku LOGITECH EUROPE SA z siedzibą w Romanel-sur-Morges (Szwajcaria)

Na warunkach ustalonych przez LOGITECH EUROPE SA realizowana jest sprzedaż detaliczna produktów LOGITECH, LABTEC i DEXXA na rzecz AB S.A.. Dostawy towarów następują na podstawie zamówień AB S.A.,

zatwierdzonych przez LOGITECH EUROPE SA. Warunki sprzedaży zostały ustalone na czas nieoznaczony. Każdej ze stron przysługuje prawo ich wypowiedzenia z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia.

Umowa z dnia 1 stycznia 2005 roku, zawarta z Buhl Data Service GmbH z siedzibą w Neunkirchen (Niemcy)

Przedmiotem umowy jest ustalenie zasad współpracy, w tym ustalenia premii za lojalność i wzrost sprzedaży za wszystkie transakcje sprzedaży produktów przeprowadzane za pośrednictwem Buhl Data Service GmbH na obszarze działania autoryzowanego partnera Microsoft (DSP – Delivery Service Partner). Reguła premiowania nie dotyczy kosztów transportu, kosztów jednorazowych lub innych kosztów. W ramach umowy AB S.A. może zwracać Buhl Data Service GmbH nadmierne zapasy i przestarzałe produkty. Umowa została zawarta na czas nieoznaczony. Każdej ze stron przysługuje prawo rozwiązania umowy na koniec miesiąca za wypowiedzeniem z zachowaniem 14-dniowego okresu wypowiedzenia.

Umowa handlowa z dnia 2 stycznia 2006 roku, zawarta z Media Saturn Holding Polska Sp. z o.o. (dawniej Media Markt Sp. z o.o.) z siedzibą w Warszawie oraz Media Markt Polska Sp. z o.o. Bielsko Biała Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Bydgoszcz Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Chorzów Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Czeladź Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Częstochowa Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Gdańsk I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Katowice I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Kielce Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Kraków I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Łódź I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Łódź II Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Lublin Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Warszawa I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Olsztyn Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Opole Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Poznań I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Poznań II Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Radom Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Rybnik Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Rzeszów Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Szczecin Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Toruń Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Warszawa II Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Warszawa III Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Warszawa IV Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Wrocław I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Wrocław II Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Zabrze Sp.k., Saturn Planet Sp. z o.o. Warszawa Sp.k. oraz Saturn Planet Sp. z o.o. Warszawa II Sp.k., Saturn Planet Sp. z o.o. Katowice I Sp.k. mającymi siedzibę w Warszawie (Odbiorcy)

Umowa określa warunki współpracy handlowej dotyczące całego asortymentu dostarczanego przez AB S.A. do odbiorców. Odbiorcom przysługuje, w wysokościach szczegółowo wskazanych w przedmiotowej umowie: bonus kwartalny warunkowy, płatny pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia w kwartale określonej wysokości obrotu, bonus za wzrost obrotu oraz bonus roczny warunkowy, płatny pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia w roku kalendarzowym określonej wysokości obrotu. Umowa została zawarta na czas nieokreślony z zastrzeżeniem prawa do negocjowania warunków handlowych obowiązujących w następnym roku kalendarzowym. W przypadku niezgodnienia warunków handlowych w następnym roku kalendarzowym każda ze stron ma prawo wypowiedzenia przedmiotowej umowy z zachowaniem 14-dniowego okresu wypowiedzenia.

Umowa marketingowa z dnia 2 stycznia 2006 roku, zawarta z Media Saturn Holding Polska Sp. z o.o. (dawniej Media Markt Sp. z o.o.) z siedzibą w Warszawie oraz Media Markt Polska Sp. z o.o. Bielsko Biała Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Bydgoszcz Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Chorzów Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Czeladź Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Częstochowa Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Gdańsk I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Katowice I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Kielce Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Kraków I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Łódź I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Łódź II Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Lublin Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Warszawa I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Olsztyn Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Opole Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Poznań I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Poznań II Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Radom Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Rybnik Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Rzeszów Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Szczecin Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Toruń Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Warszawa II Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Warszawa III Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Warszawa IV Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Wrocław I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Wrocław II

Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Zabrze Sp.k., Saturn Planet Sp. z o.o. Warszawa Sp.k. oraz Saturn Planet Sp. z o.o. Warszawa II Sp.k., Saturn Planet Sp. z o.o. Katowice I Sp.k. mającymi siedzibę w Warszawie (Odbiorcy)

Przedmiotem umowy są warunki i sposoby świadczenia przez odbiorców na rzecz AB S.A. usług marketingowych i reklamowych. Każdy z odbiorców zobowiązał się w okresie obowiązywania umowy do świadczenia w sposób ciągły usług marketingowych i reklamowych, obejmujących w szczególności druki. Przedmiotowa umowa obowiązuje na terenie całego kraju, przy czym strony mogą zawierać odrębne umowy o podobnej treści o charakterze regionalnym. Umowa została zawarta na czas nieokreślony z zastrzeżeniem prawa do negocjowania warunków handlowych obowiązujących w następnym roku kalendarzowym. W przypadku niezgodnienia warunków handlowych w następnym roku kalendarzowym każda ze stron ma prawo wypowiedzenia przedmiotowej umowy z zachowaniem 14-dniowego okresu wypowiedzenia.

Warunki sprzedaży detalicznej z dnia 1 kwietnia 2005 roku, LOGITECH EUROPE SA z siedzibą w Romanel-sur- Morges (Szwajcaria)

Na warunkach ustalonych przez LOGITECH EUROPE SA realizowana jest sprzedaż urządzeń peryferyjnych LOGITECH, LABTEC i DEXXA w systemie OEM (original equipment manufacturer) przez LOGITECH EUROPE SA na rzecz AB S.A.. Dostawy towarów następują na podstawie zamówień AB S.A., zatwierdzonych przez LOGITECH EUROPE SA. Warunki sprzedaży zostały ustalone na czas nieoznaczony. Każdej ze stron przysługuje prawo ich wypowiedzenia z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia.

Umowa dystrybucyjna z dnia 27 sierpnia 2005 roku, zawarta z Lexmark International Technology SA z siedzibą w Genewie (Szwajcaria)

Na podstawie przedmiotowej umowy Lexmark International Technology SA mianował AB S.A. autoryzowanym dystrybutorem drukarek, materiałów eksploatacyjnych oraz usług na obszarze Polski. Całkowita odpowiedzialność Lexmark International Technology SA w stosunku do AB S.A. została ograniczona do ustalonej w umowie kwoty lub do ceny zakupu produktów Lexmark International Technology SA. AB S.A. jest zobowiązany do zapłaty kary umownej w przypadkach i w wysokości szczegółowo określonych w przedmiotowej umowie. Umowa została zawarta w początkowym okresie od dnia 3 maja 2005 roku do dnia 31 grudnia 2005 roku i jest automatycznie przedłużana każdego roku na rok następny w rocznicę podpisania umowy, o ile nie zostanie rozwiązana. Umowa może zostać rozwiązana przez każdą ze stron z zachowaniem 60-dniowego okresu wypowiedzenia. Ponadto w przypadku domniemanego naruszenia przedmiotowej umowy każda ze stron może ją rozwiązać z 14-dniowym okresem wypowiedzenia, przy zachowaniu procedury określonej w umowie.

Umowa z dnia 15 października 2005 roku, zawarta z Sapphire Technology Ltd. z siedzibą w Fo Tan, Shatin (Hongkong).

Na warunkach określonych w umowie Sapphire Technology Ltd. powierzył AB S.A. obowiązki w zakresie odbioru produktów do wymiany, przesyłania produktów do Sapphire Technology Ltd. oraz przesyłania wymienionych produktów do klientów. Sapphire Technology Ltd. świadczy usługi serwisowe dla produktów, dla których udzielił gwarancji. W terminie określonym w umowie Sapphire Technology Ltd. zrealizuje reklamacje z tytułu gwarancji poprzez naprawę lub wymianę produktu wadliwego na produkt bez wad. Jeśli trzecia z kolei naprawa nie usunie wady i jeśli takie będzie życzenie klienta, Sapphire Technology Ltd. wymieni towary na niewadliwe. Strony zobowiązały się do przestrzegania ustalonej procedury reklamacyjnej RMA (returned materials authorization). Umowa została zawarta na czas nieoznaczony.

Umowa serwisowa z dnia 25 stycznia 2006 roku, zawarta z Apacer Technology b.v.

Na warunkach określonych w umowie Apacer Technology b.v. powierzył AB S.A. obowiązki w zakresie odbioru produktów do wymiany, przesyłania produktów do Apacer Technology b.v. oraz przesyłania wymienionych produktów do klientów. Apacer Technology b.v. świadczy usługi serwisowe dla produktów, dla których udzielił gwarancji. W terminie określonym w umowie Apacer Technology b.v. zrealizuje reklamacje z tytułu gwarancji poprzez wymianę produktu wadliwego na produkt bez wad lub produkt o podobnej specyfikacji. Strony zobowiązały się do przestrzegania ustalonej procedury reklamacyjnej RMA (returned materials authorization). Umowa została zawarta na czas nieoznaczony.

się do przestrzegania ustalonej procedury reklamacyjnej RMA (returnem materials authorization). Umowa została zawarta na czas nieoznaczony.

Umowa z dnia 20 marca 2006 roku, zawarta z Microsoft Ireland Operations Limited z siedzibą w Dublinie (Irlandia)

Na warunkach określonych w umowie Microsoft Ireland Operations Limited udzielił AB S.A. niewyłącznego, ograniczonego prawa do zamawiania i dostarczania produktów Microsoft OEM System Builder na terytorium Polski. AB S.A. nabywa produkty na podstawie umowy wyłącznie w celu ich odsprzedaży. AB S.A. ponosi koszty, wydatki i odszkodowania w przypadku złamania powyższego zobowiązania. Microsoft Ireland Operations Limited udziela gwarancji na rzecz końcowych odbiorców, na warunkach określonych w dokumencie gwarancyjnym lub w umowie gwarancyjnej z klientem, załączonej do produktu. Microsoft Ireland Operations Limited upoważnił AB S.A. do używania firmy, nazw handlowych oraz znaków towarowych Microsoft Ireland Operations Limited celem oznaczenia Microsoft Ireland Operations Limited, jego technologii i usług. Umowa została zawarta na czas określony do dnia 30 czerwca 2009 roku. Każdej ze stron przysługuje prawo rozwiązania umowy w drodze wypowiedzenia z zachowaniem 30-dniowego okresu wypowiedzenia. Umowa może zostać wypowiedziana ze skutkiem natychmiastowym m.in. w przypadku, gdy druga strona ogłosi upadłość.

Umowa z dnia 1 lipca 2008 roku, zawarta z Microsoft Ireland Operations Ltd. z siedzibą w Dublinie (Irlandia)

Na warunkach określonych w umowie Microsoft Ireland Operations Ltd. upoważnił AB S.A. do nabywania i dystrybucji licencjonowanego oprogramowania (Full Packaged Product) na terytorium Unii Europejskiej oraz Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (European Free Trade Association). Umowa została zawarta na czas oznaczony do dnia 30 czerwca 2009 roku.

Umowa z dnia 1 lipca 2008 roku, zawarta z Microsoft Ireland Operations Ltd. z siedzibą w Dublinie (Irlandia)

Na warunkach określonych w umowie Microsoft Ireland Operations Ltd. upoważnił AB S.A. do nabywania i dystrybucji licencjonowanego wskazanego w umowie oprogramowania na terytorium Unii Europejskiej oraz Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (European Free Trade Association). Umowa została zawarta na czas oznaczony do dnia 30 czerwca 2009 roku.

Umowa dystrybucyjna, zawarta z CREATIVE LABS (IRELAND) Ltd. z siedzibą w Dublinie (Irlandia)

Na warunkach określonych w umowie Creative Labs (Ireland) Ltd. wyznaczył AB S.A. na Partnera Kanałowego bez prawa wyłączności do sprzedaży produktów na terenie Polski. O ile Creative Labs (Ireland) Ltd. nie wyrazi pisemnej zgody na kupno produktów od innych producentów w związku z niemożnością realizacji takich dostaw przez Creative Labs (Ireland) Ltd., Spółka zobowiązana jest dokonywać zakupów produktów w celu ich dalszej odsprzedaży wyłącznie od Creative Labs (Ireland) Ltd. Ponadto AB S.A. zobowiązała się nie wytwarzać i nie montować produktów konkurencyjnych dla produktów Creative Labs (Ireland) Ltd. Spółka zobowiązana jest powiadomić Creative Labs (Ireland) Ltd. na piśmie o wszelkich roszczeniach lub postępowaniach prowadzonych w stosunku do Creative Labs (Ireland) Ltd. bądź jego produktów, a także o wszelkich zmianach (pośrednich lub bezpośrednich) właściciela prawnego lub faktycznego lub bieżącego zarządu w terminie dwóch dni od ich wystąpienia. Creative Labs (Ireland) Ltd. upoważnił AB S.A. do używania znaków handlowych Creative Labs (Ireland) Ltd. w związku z prowadzeniem działań promocyjnych oraz dystrybucji produktów na terenie Polski, o ile ich użycie odbywa się w całkowitej zgodzie ze strategią Creative Labs (Ireland) Ltd. w zakresie stosowania znaków handlowych. Creative Labs (Ireland) Ltd. nie ponosi odpowiedzialności wobec AB S.A., klientów ani żadnych stron trzecich z tytułu utraty przychodów, dochodów, utraty lub uszkodzenia danych oraz oprogramowania, bądź też strat pośrednich, przypadkowych, logicznych, karnych, przykładowych oraz innych szczególnych strat związanych z produktami lub z wypełnianiem warunków umowy niezależnie od przyczyn ich powstania oraz tego, czy Creative Labs (Ireland) Ltd. wiedziało o możliwości ich powstania. Całkowity zakres odpowiedzialności Creative Labs (Ireland) Ltd. z tytułu wszelkich roszczeń związany z wypełnianiem postanowień oraz sprzedażą produktów w ramach umowy w żadnym wypadku nie może przekroczyć kwot pieniężnych wypłacanych przez AB S.A. w ramach jej postanowień. Ograniczenia wynikające z umowy nie mają zastosowania w przypadku śmierci lub utraty zdrowia

spowodowanych zaniedbaniami ze strony Creative Labs (Ireland) Ltd. lub jej pracowników. Umowa została zawarta na czas określony i jest przedłużana automatycznie o kolejne, miesięczne okresy, o ile żadna ze stron nie podejmie decyzji o jej rozwiązaniu z zachowaniem trzydziestodniowego okresu wypowiedzenia na piśmie. Każda ze stron ma prawo w dowolnym momencie rozwiązać umowę, jeżeli druga strona w istotny sposób nie wypełnia zobowiązań, gwarancji, nie przyjmuje odpowiedzialności lub dopuszcza się naruszeń warunków umowy.

Umowa dystrybucyjna, zawarta z Fujitsu Siemens Computers Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (dalej FSC)

Przedmiotem umowy jest prawo sprzedaży produktów FSC (notebooków, komputerów stacjonarnych, palmtopów, serwerów i monitorów), we własnym imieniu i na własny rachunek na terytorium Polski, na rzecz przedsiębiorców trudniących się ich dalszą odsprzedażą.

Na czas obowiązywania umowy lub do czasu zmiany tych postanowień przez FSC, Emitent jest uprawniony do używania nazwy Fujitsu Siemens Computers Sp. z o.o. , logo oraz złożonego znaku towarowego do celów reklamowych i marketingowych dotyczących produktów objętych dystrybucją.

Emitenta obowiązują ceny netto wg. aktualnego cennika. FSC może udzielić AB S.A. rabatów oraz upustów.

W umowie nie zastrzeżono kar umownych.

Umowa dystrybucyjna, zawarta z Toshiba Europe GmbH z siedzibą w Neuss (Niemcy)

Podpisana umowa ustanawia AB S.A. autoryzowanym dystrybutorem produktów TEG. Przedmiotem umowy jest sprzedaż produktów TEG we własnym imieniu i na własny rachunek na terytorium Rzeczypospolitej oraz poza jej granicami.

Na mocy niniejszej umowy TEG zobowiązuje się dostarczyć Emitentowi swoje produkty oraz zapewnić wsparcie techniczne oraz marketingowe. Natomiast Emitent zobowiązuje się wspierać technicznie oraz informacyjnie sprzedaż produktów TEG.

Emitenta obowiązują ceny wg aktualnego cennika pomniejszone o ewentualne dyskonty oferowane przez TEG.

Na czas obowiązywania umowy, Emitent jest uprawniony do używania nazwy Toshiba oraz logo do celów marketingowych dotyczących produktów objętych dystrybucją.

W umowie nie zastrzeżono kar umownych.

Umowa została zawarta na czas określony do dnia 31 marca 2009, lecz będzie rokrocznie automatycznie przedłużana, chyba, że jedna ze stron wypowie niniejszą umowę z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia.

Umowa dystrybucyjna, zawarta z Xerox Limited z siedzibą w Uxbridge w Wielkiej Brytanii

Podpisana umowa ustanawia AB S.A. autoryzowanym dystrybutorem produktów Xerox. Przedmiotem umowy jest dystrybucja urządzeń biurowych Xerox, takich jak: drukarki, urządzenia wielofunkcyjne oraz dedykowane im materiały eksploatacyjne.

Emitenta obowiązują ceny wg aktualnego cennika pomniejszone o ewentualne dyskonty oferowane przez Xerox.

W umowie nie zastrzeżono kar umownych.

Umowa została zawarta na czas nieokreślony, przy zachowaniu 30-o dniowego okresu wypowiedzenia w ciągu pierwszego roku obowiązywania umowy oraz 90-o dniowego w okresie późniejszym.

Ponadto AB S.A. pozostaje w stałych stosunkach handlowych z Samsung Electronics Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, ASUS Technology PTE Ltd. z siedzibą w Singapurze, ASUSTek Computer Inc. z siedzibą w Peitou, Taipei (Tajwan), ASRock Europe B.V. z siedzibą w Blisterhuizen, Wijchen (Holandia), NTT System Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, BenQ Austria GmbH z siedzibą w Wiedniu (Austria), ESYS DISTRIBUTION z siedzibą w Blizne Łaszczyńskiego, SAPPHIRE TECHNOLOGY Ltd. z siedzibą w Fo Tan, Shatin (Hongkong), IYAMA POLSKA Sp. z o.o. z siedzibą w Bykowie gmina Długoteka, LG Electronics Polska z siedzibą w Warszawie, Spacer Technology b.v. z siedzibą w Hertogenbosch (Holandia), OKI SYSTEM (POLSKA) Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, TECHDATA z siedzibą w Warszawie, WILK ELEKTRONIK SA z siedzibą w Łaziskach Górnych, ACTIVA SA z siedzibą w Poznaniu, American Power Conversion z siedzibą w Galway (Irlandia), UNITEK COMPUTER (SHENZHEN) CO z siedzibą w Fu Yong Town, BaoAn Shenzen (Chiny), PGE Corporation Ltd. z siedzibą w Kingston, Milton Keynes (Wielka Brytania), ALPS ELECTRIC EUROPA z siedzibą w Düsseldorfie (Niemcy). Obrót

handlowy z tymi podmiotami odbywa się na podstawie jednorazowych umów sprzedaży, w których strony określają jedynie ilość zamawianego towaru i jego wartość, terminy i sposób dostawy, warunki płatności oraz gwarancji. Warunki tych umów nie odbiegają od warunków powszechnie stosowanych dla tego typu umów.

Umowa ubezpieczenia wierzytelności handlowych zawarta z Atradius Credit Insurance N.V. S.A. Oddział w Polsce z siedzibą w Warszawie w dniu 23 lutego 2007 roku

Na podstawie umowy, Atradius Credit Insurance NV S.A. dla transakcji sprzedaży z odroczonym terminem płatności udzielił Spółce ochrony z tytułu Niewypłacalności, Przewlekłej zwłoki i Ryzyka Politycznego na warunkach określonych niniejszą polisą.

Umowa weszła w życie zgodnie z zapisami w Części Szczegółowej Polisy, tj. z mocą wsteczną od dnia 01.01.2007r. na okres do 30.06.2008, zastępując od tej daty postanowienia poprzedniej polisy zawartej na okres ubezpieczenia 01.08.2005-31.12.2006, przedłużonej do dnia 31.01.2007 aneksem nr 9 z dnia 29.12.2006.

Na podstawie umowy, Atradius Credit Insurance NV S.A. dla transakcji sprzedaży z odroczonym terminem płatności udzielił Spółce ochrony z tytułu Niewypłacalności, Przewlekłej zwłoki i Ryzyka Politycznego na warunkach określonych niniejszą polisą.

Minimalna roczna kwota składki opłacanej comiesięcznie od salda ubezpieczonych wierzytelności na koniec każdego miesiąca w czasie trwania umowy, wyznaczona została na poziomie 900.000 PLN.

Wartość maksymalnego odszkodowania ustalona została na kwotę 60.000.000 PLN lub 55-krotność uiszczonych składek w okresie obowiązywania umowy. Polisa zostanie automatycznie odnowiona na takich samych warunkach i na taki sam okres jej obowiązywania, jeżeli Spółka albo Ubezpieczyciel nie poinformują pisemnie nie później niż na jeden miesiąc przed końcem Okresu Obowiązywania Polisy o nie odnowieniu polisy.

Wierzytelności lub ich części zabezpieczone gwarancjami bankowymi lub ubezpieczeniowymi nie są objęte przedmiotowym ubezpieczeniem. Przedmiotem umowy nie są objęte również kary umowne oraz odsetki naliczane przez AB S.A. jego dłużnikom pozostającym w zwłoce. Za moment wystąpienia szkody uważa się dzień, w którym upłynął okres oczekiwania, ustalony dla każdego kraju osobno. Zaniedbanie zgłoszenia niedokonania spłaty wierzytelności w sposób określony w umowie skutkuje utratą prawa do odszkodowania wynikającego z klauzuli „przewlekłej szkody” oraz odszkodowania z przyszłej szkody.

Integralną częścią przedmiotowej umowy są Ogólne Warunki Ubezpieczenia Wierzytelności Handlowych Atradius Polska.

Po dniu bilansowym (1 października 2008r.) podpisana została przez AB S.A., Alsen Sp. z o.o., AT Computers a.s oraz AT Compus s.r.o. nowa umowa ubezpieczenia wierzytelności handlowych zawarta z Atradius Credit Insurance N.V. S.A. Oddział w Polsce z siedzibą w Warszawie. Polisa obowiązuje dla AB S.A. oraz Alsen Sp. z o.o. z datą wsteczną od 01-07-2008 do 30-06-2010. Dla AT Computers a.s oraz AT Compus s.r.o. polisa obowiązuje od 01.11.2008 do 30.06.2010.

Maksymalne odszkodowanie dla grupy polis to 72 mln PLN lub 60-razy uiszczona składka w okresie obowiązywania umowy.

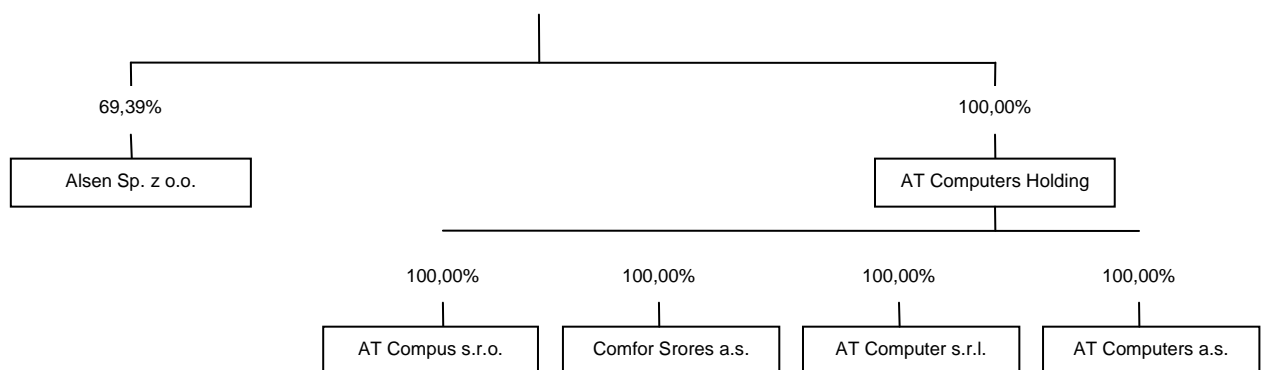
• **Podmiot powiązany. Transakcje z podmiotem powiązany.**

Na podstawie umowy zawartej w dniu 19 lipca 2004 roku zawiązana została spółka z ograniczoną odpowiedzialnością pod firmą „ALSEN” Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach. Spółka została zawiązana na czas nieoznaczony. AB S.A. posiada udziałów, które stanowią 59% kapitału zakładowego oraz głosów na walnym zgromadzeniu Alsen Sp. z o.o. W dniu 8 maja 2008 Spółka powiększyła swoje zaangażowanie kapitałowe w Alsen Sp. z o.o. o kolejne 60 udziałów. W dniu publikacji raportu AB S.A. jest właścicielem 408 udziałów o łącznej wartości 204.000 PLN stanowiących 69,39% udziałów Alsen Sp. z o.o.

W dniu 19 września 2007 roku zarząd AB S.A. podpisał umowę zakupu 100% akcji AT Computers Holding a.s., jednego z największych przedsiębiorstw z branży teleinformatycznej działających na terenie Czech i Słowacji. AT Computers Holding a.s. jest właścicielem 100% akcji następujących podmiotów :

- AT Computers a.s.- spółki dystrybucyjnej oferującej oprogramowanie, sprzęt IT, produkty elektroniki użytkowej oraz produkty technologii mobilnej na terenie Republiki Czeskiej;
 - AT Compus s.r.o. – największego przedsiębiorstwa zajmującego się produkcją komputerów osobistych w Republice Czeskiej o mocy produkcyjnej 100.000 sztuk komputerów rocznie;
 - Comfor Stores a.s.- spółki zarządzającej siecią ponad 150 sklepów detalicznych na terenie Republiki Czeskiej;
 - AT Computer s.r.l.– spółki prowadzącej działalność dystrybucyjną na terenie Republiki Słowacji .
- W dniu 30 października 2007 nastąpiło ziszczenie się ostatnich warunków zawieszających formalnie proces akwizycji.

Na dzień publikacji w skład grupy kapitałowej AB S.A. przedstawia się następująco:



W roku obrotowym 2007/2008 obejmującym 18 m-cy AB S.A. zawarło transakcje handlowe z Alsen Sp. z o.o. generujące następujące przepływy:

- przychody ze sprzedaży towarów: 32 083 tys. PLN
- towary zakupione od Alsen Sp. z o.o. 6 384 tys. PLN
- usługi zakupione od Alsen Sp. z o.o. 610 tys. PLN

Transakcje handlowe z ATC Holding obejmują następujące przepływy:

- przychody ze sprzedaży towarów: 7 389 tys. PLN
- towary zakupione od ATCH 3 796 tys. PLN
- usługi zakupione od ATCH 28 tys. PLN

W okresie objętym raportem emitent nie zawierał z podmiotem powiązanym transakcji o charakterze przekraczającym normalny zakres prowadzonej przez emitenta działalności operacyjnej.

Emisja papierów wartościowych PN

AB S.A. przeprowadziła nową emisję warrantów subskrypcyjnych serii B, które uległy później konwersji na akcje serii I. Emisja nie miała charakteru publicznego i nie została dokonana w drodze oferty publicznej. Emisja akcji serii I przeprowadzana została na podstawie uchwały nr 18/2007 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 21 września 2007 roku w sprawie w sprawie emisji warrantów subskrypcyjnych serii B z prawem do objęcia akcji serii I z wyłączeniem prawa poboru warrantów subskrypcyjnych serii B oraz na podstawie uchwały nr 19/2007

Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 21 września 2007 roku w sprawie warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego z wyłączeniem prawa poboru akcji serii I oraz w sprawie zmian w statucie spółki. W dniu 30 października 2007 Zarząd Spółki dokonał przydziału 4.250.000 nowo wyemitowanych akcji. Akcje zostały objęte przez inwestorów po cenie emisyjnej 26,00 PLN.

W celu dywersyfikacji źródeł finansowania działalności bieżącej, AB S.A. kontynuowała emisję papierów wartościowych w ramach Programu Emisji Obligacji, który zgodnie z umową dealerską oraz agencyjną podpisaną z Raiffeisen Bank Polska S.A. dnia 18 stycznia 2007r., przewiduje wielokrotne emisje obligacji dokonywane przez Spółkę przez okres 3 lat od daty zawarcia umów Programu.

W okresie objętym Sprawozdaniem Spółka wyemitowała obligacje dyskontowe na łączną kwotę 48 710 tys. PLN.

Wykaz emisji obligacji przeprowadzonych w roku obrotowym roku:

Dłużne instrumenty finansowe wg rodzaju	Wartość nominalna	Warunki oprocentowania	Termin wykupu	Gwarancje / zabezpieczenia
obligacje seria ABE1406070 D01 nr od 1 do 500	5 000 000	4,56 % (rzeczywista liczba dni/360)	14 czerwca 2007	brak
obligacje seria ABE2106070 D01 nr od 1 do 301	3 010 000	4,58 % (rzeczywista liczba dni/360)	21 czerwca 2007	brak
obligacje seria ABE050707OD01 nr od 1 do 21	210 000	4,58 % (rzeczywista liczba dni/360)	05 lipiec 2007 r.	brak
obligacje seria ABE200907OD01 nr od 1 do 341	3 410 000	4,82 % (rzeczywista liczba dni/360)	20 wrzesień 2007 r.	brak
obligacje seria ABE270907OD01 nr od 1 do 180	1 800 000	4,91 % (rzeczywista liczba dni/360)	27 wrzesień 2007 r.	brak
obligacje seria ABE041007OD01 nr od 1 do 288	2 880 000	5,11 % (rzeczywista liczba dni/360)	4 październik 2007	brak
obligacje seria ABE061207OD01 nr od 1 do 250	2 500 000	5,52 % (rzeczywista liczba dni/360)	6 grudzień 2007	brak
obligacje seria ABE131207OD01 nr od 1 do 80	800 000	5,55 % (rzeczywista liczba dni/360)	13 grudzień 2007	brak
obligacje seria ABE291107OD01 nr od 1 do 25	250 000	5,47 % (rzeczywista liczba dni/360)	29 listopad 2007	brak
obligacje seria ABE131207OD01 nr od 1 do 30	300 000	5,89 % (rzeczywista liczba dni/360)	13 grudzień 2007	brak
obligacje seria ABE201207OD01 nr od 1 do 20	200 000	5,89 % (rzeczywista liczba dni/360)	20 grudzień 2007	brak
obligacje seria ABE151107OD01 nr od 1 do 70	700 000	5,55 % (rzeczywista liczba dni/360)	15 listopad 2007	brak
obligacje seria ABE151107OD01 nr od 1 do 65	650 000	5,56 % (rzeczywista liczba dni/360)	15 listopad 2007	brak
obligacje seria ABE151107OD01 nr od 1 do 100	1 000 000	5,55 % (rzeczywista liczba dni/360)	15 listopad 2007	brak
obligacje seria ABE221107D01 nr od 1 do 202	2 020 000	5,56 % (rzeczywista liczba dni/360)	22 listopad 2007	brak
obligacje seria ABE131207OD03 nr od 1 do 100	1 000 000	5,87 % (rzeczywista liczba dni/360)	13 grudzień 2007	brak
obligacje seria ABE291107OD02 nr od 1 do 506	5 060 000	5,58 % (rzeczywista liczba dni/360)	29 listopad 2007	brak
obligacje seria ABE261107OD01 nr od 1 do 203	2 030 000	5,60 % (rzeczywista liczba dni/360)	26 listopad 2007	brak
obligacje seria ABE310108OD01 nr od 1 do 100	1 000 000	6,12 % (rzeczywista liczba dni/360)	31 styczeń 2008	brak
obligacje seria ABE201207OD02 nr od 1 do 202	2 020 000	5,76 % (rzeczywista liczba dni/360)	20 grudzień 2007	brak
obligacje seria ABE201207OD03 nr od 1 do 203	2 030 000	5,76 % (rzeczywista liczba dni/360)	20 grudzień 2007	brak
obligacje seria ABE240108OD01 nr od 1 do 20	200 000	6,04 % (rzeczywista liczba dni/360)	24 styczeń 2008	brak
obligacje seria ABE060308OD01 nr od 1 do 250	2 500 000	6,43 % (rzeczywista liczba dni/360)	6 marzec 2008	brak

obligacje seria ABE170108OD01 nr od 1 do 101	1 010 000	6,44 % (rzeczywista liczba dni/360)	17 styczeń 2008	brak
obligacje seria ABE270308OD01 nr od 1 do 30	300 000	6,15 % (rzeczywista liczba dni/360)	27 marzec 2008	brak
obligacje seria ABE050608OD01 nr od 1 do 250	2 500 000	6,75 % (rzeczywista liczba dni/360)	5 czerwiec 2008	brak
obligacje seria ABE290508OD01 nr od 1 do 152	1 520 000	6,85 % (rzeczywista liczba dni/360)	29 maj 2008	brak
obligacje seria ABE120608OD01 nr od 1 do 50	500 000	7,11 % (rzeczywista liczba dni/360)	12 czerwiec 2008	brak
obligacje seria ABE120608OD02 nr od 1 do 50	500 000	7,11 % (rzeczywista liczba dni/360)	12 czerwiec 2008	brak
obligacje seria ABE190608OD01 nr od 1 do 30	300 000	7,10 % (rzeczywista liczba dni/360)	19 czerwiec 2008	brak
obligacje seria ABE240708OD01 nr od 1 do 40	400 000	7,39 % (rzeczywista liczba dni/360)	24 lipiec 2008	brak
obligacje seria ABE070808OD01 nr od 1 do 27	270 000	7,43 % (rzeczywista liczba dni/360)	7 sierpień 2008	brak
obligacje seria ABE030708OD01 nr od 1 do 40	400 000	7,00 % (rzeczywista liczba dni/360)	3 lipiec 2008	brak
obligacje seria ABE010708OD01 nr od 1 do 153	1 530 000	7,00 % (rzeczywista liczba dni/360)	1 lipiec 2008	brak
obligacje seria ABE210808OD01 nr od 1 do 20	200 000	7,48 % (rzeczywista liczba dni/360)	21 sierpień 2008	brak
obligacje seria ABE210808OD02 nr od 1 do 21	210 000	7,51 % (rzeczywista liczba dni/360)	21 sierpień 2008	brak
obligacje seria ABE040908OD01 nr od 1 do 250	2 500 000	7,53 % (rzeczywista liczba dni/360)	4 wrzesień 2008	brak
obligacje seria ABE310708OD01 nr od 1 do 50	500 000	7,32 % (rzeczywista liczba dni/360)	31 lipiec 2008	brak
obligacje seria ABE070808OD02 nr od 1 do 60	600 000	7,32 % (rzeczywista liczba dni/360)	7 sierpień 2008	brak
obligacje seria ABE110908OD01 nr od 1 do 75	750 000	7,48 % (rzeczywista liczba dni/360)	11 wrzesień 2008	brak
obligacje seria ABE210808OD03 nr od 1 do 150	1 500 000	7,33 % (rzeczywista liczba dni/360)	21 sierpień 2008	brak
obligacje seria ABE280808OD01 nr od 1 do 66	660 000	7,36 % (rzeczywista liczba dni/360)	28 sierpień 2008	brak
obligacje seria ABE070808OD02 nr od 1 do 60	600 000	7,32 % (rzeczywista liczba dni/360)	7 sierpień 2008	brak

Środki pozyskane z emisji zwiększyły poziom kapitałów obrotowych, umożliwiając tym samym rozwój bieżącej działalności Spółki.

Czynniki i zdarzenia nietypowe mające wpływ na wynik z działalności

W badanym okresie nie wystąpiły czynniki nietypowe

Istotne zdarzenia po dniu bilansowym

Po dniu 30 czerwca 2008r Spółka podpisała następujące umowy znaczące:

Rozpoczęcie przez Spółkę programu odkupu akcji własnych.

Na mocy uchwały nr 1/2008 podjętej przez Nadzwyczajne Zgromadzenie Akcjonariuszy Zarząd Spółki został upoważniony do odkupu akcji AB S.A. notowanych na rynku publicznym celem ich umorzenia. Maksymalna ilość możliwych do odkupienia akcji wynosi 880.000. Z uwagi na niską płynność obrotu akcji i Zarząd podjął decyzję o zwiększeniu limitu dziennego odkupywanych akcji powyżej 25% dziennej średniej ich obrotu. Skup akcji prowadzony jest za pośrednictwem UniCredit CAIB Poland S.A.

Umowa dystrybucyjna z Xerox Limited

Podpisana umowa ustanawia AB S.A. autoryzowanym dystrybutorem produktów Xerox. Przedmiotem umowy jest dystrybucja urządzeń biurowych Xerox, takich jak: drukarki, urządzenia wielofunkcyjne oraz dedykowane im materiały eksploatacyjne. Umowa zawarta została na czas nieokreślony

Rezygnacja osoby pełniącej funkcje kierownicze

W dniu 26 sierpnia 2008 Pan Piotr Nowjalis złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka Zarządu AB S.A. ze skutkiem na dzień 31 sierpnia 2008.

Jako powód rezygnacji Pan Piotr Nowjalis podał zmiany w swoich planach zawodowych.

Następcą Pana Piotra Nowjalis na stanowisku Dyrektora Finansowego AB S.A. został Pan Grzegorz Ochędzan, do pełniący do niedawna funkcję Wiceprezesa Zarządu i Dyrektora Finansowego ADe Line S.A. (właściciel marki Almi Decor). Objął on stanowisko Dyrektora Finansowego Spółki we wrześniu 2008 roku.

- **Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi a wcześniej publikowanymi prognozami wyników**

Prognozy nie były wcześniej publikowane.

Działalność inwestycyjna

Realizując przyjętą przez Spółkę strategię wzrostu, w roku obrotowym 2007/8 został przeprowadzony proces akwizycji 100% udziałów w AT Computers Holding a.s. będącej z kolei właścicielem 100-procentowych pakietów akcji Spółek:

- AT Computers a.s.
- AT Compus s.r.o
- Comfor Stores a.s.
- AT Computer s.r.l.

W dniu 30 października 2007 nastąpiło formalnie przejęcie kontroli nad nabytymi przedsiębiorstwami.

Ostateczna cena zakupu ustalona została na 779.190.057 CZK (tj. 104.645.224 PLN wg kursu CZK/PLN 0,1343).

Zakup sfinansowany został pomostowym kredytem bankowym zaciągniętym przez Spółkę w banku BPH S.A. Spłata zaciągniętego kredytu została zabezpieczona zastawem na należących do Spółki akcjach AT Computers Holding a.s.

W drugim kwartale 2008 AB S.A. powiększyła również swoje zaangażowanie kapitałowe w spółce zależnej – Alsen Sp. z o.o. Na dzień bilansowy niniejszego raportu Spółka jest właścicielem 408 udziałów o łącznej wartości 204.000 PLN stanowiących 69,39% udziałów Alsen Sp. z o.o. Przed zmianą własnością Spółki było 348 udziałów stanowiących 59,18% ogółu udziałów Alsen Sp. z o.o.

W okresie objętym raportem Spółka kontynuowała również rozbudowę infrastruktury logistycznej. Są one ukierunkowane przede wszystkim na rozbudowę zaplecza magazynowego: powiększenie dostępnej Spółce powierzchni magazynowej, wyposażenie techniczne magazynów, rozbudowę i modernizację części biurowej.

Całkowita wartość inwestycji w aktywa trwałe wynosiła 16 039 tys. PLN, z czego 12 364 tys. PLN stanowi wzrost wartości inwestycji w budowie, 141 tys. PLN Spółka wydała na zakup gruntów. Nowe środki transportu zostały przez Spółkę zakupione za łączną kwotę 2 117 tys. PLN, natomiast na zakup urządzeń technicznych i maszyny AB S.A. wydała kwotę 480 tys. PLN. Wartość zakupów pozostałych rzeczowych aktywów trwałych w okresie raportowym wyniosła 654 tys. PLN. Wartość nakładów poniesionych na zakup wartości niematerialnych i prawnych wyniosła: 283 tys. PLN.

Zarządzanie zasobami finansowymi Spółki

Spółka działając w warunkach wyjątkowo ostrej konkurencji rynkowej, w branży charakteryzującej się stosunkowo niskim poziomem marż uzyskiwanych na sprzedaży, szczególną wagę przykładając do maksymalizowania efektywności wykorzystania zasobów majątku przy jednoczesnym zachowaniu bezpiecznego poziomu płynności. Rok obrotowy 2007/8 Spółka zamknęła osiągając wprawdzie zdecydowanie niższy poziom wskaźników ROA i ROE w porównaniu do okresów analogicznych, jednak jest to wynikiem wyłącznie znacznego wzrostu sumy bilansowej i kapitału Spółki spowodowanej zrealizowaniem się transakcji akwizycyjnej. Po skorygowaniu obu wskaźników o wartości związane z zakupem AT Computers Holding widać, że pozostają one na poziomach nie odbiegających od wartości prezentowanych w poprzednich okresach. Wedle przewidywań Zarządu AB S.A. jest to dobra pozycja wyjściowa w strategiczny dla przedsiębiorstwa czwarty kwartał 2008. Spółka podejmuje również szereg działań mających na celu poprawienie efektywności operacyjnej i zabezpieczenie przed skutkami globalnej recesji, która według opinii Zarządu odbije się również na poziomie popytu na towary dystrybuowane przez AB S.A. W odpowiedzi na prognozy rynkowe Spółka zaostrzyła procedury wewnętrzne, tak by zoptymalizować wskaźniki rotacji majątku obrotowego oraz źródła finansowania zewnętrznego. Celem jest wykorzystanie w jak największym stopniu dostępnego Spółce kredytu kupieckiego i efektywne obniżenie zaangażowania kredytowego. Jednocześnie warto zauważyć, że Spółka podobnie jak w poprzednich okresach sprawozdawczych utrzymała bezpieczny poziom zdolności do regulowania zobowiązań przejawiający się poziomem wskaźników płynności.

Spółka podjęła również kroki zaostrzające procedury związane z ponoszeniem wydatków i zaciąganiem zobowiązań. Należy jednak zauważyć, że wszelkie wspomniane powyżej kroki są jedynie odpowiedzią na sygnały płynące z rynku i istniejące prognozy, nie zaś na bieżącą sytuację finansową Spółki, która co należy podkreślić i co potwierdziły opublikowane wyniki za 3 kwartał 2008 znajduje się w dobrej i stabilnej kondycji finansowej.

Dynamiczny wzrost przychodów ze sprzedaży zrealizowany przez AB S.A. w poprzednich okresach spowodował większe zapotrzebowanie Spółki na kapitał obrotowy. Efektem takiego zapotrzebowania jest zwiększenie obciążenia przedsiębiorstwa kosztami odsetkowymi. W opinii Zarządu przedsiębiorstwa poziom kosztów odsetkowych ponoszonych przez Spółkę jest poziomem bezpiecznym. W świetle przeprowadzonych w związku z niestabilną, globalną sytuacją rynkową analiz, nawet znaczny wzrost kosztów finansowania zewnętrznego nie spowoduje, że przedsiębiorstwo przestanie być zyskowne.

Odpowiedzią na potrzebę dywersyfikacji źródeł finansowania, było w minionym roku obrotowym między innymi uruchomienie programu emisji obligacji krótkoterminowych. Celem programu była również częściowa dywersyfikacja zobowiązań finansujących działalność operacyjną Spółki.

W czwartym kwartale 2007 Spółka przeprowadziła dodatkową emisję akcji celem sfinansowania zakupu AT Computers Holding. Zakup czeskiej Spółki ma na celu ekspansję na rynek czeski i Słowacji a co za tym idzie dostęp do wyższych marż handlowych realizowanych na tych rynkach. Szczegółowa strategia Spółki w tym zakresie zostanie przedstawiona w sprawozdaniu skonsolidowanym.

AB S.A. kontynuuje również restrykcyjną politykę kosztową lat poprzednich, dzięki czemu udziału kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu do osiągniętych przychodów ze sprzedaży plasuje się na niskim (zarówno biorąc pod uwagę porównywalne podmioty branżowe jak i historyczne wartości wskaźnika dla AB S.A.) poziomie 2,5%. Korzystna struktura kosztów umożliwia również wykorzystanie efektu dźwigni operacyjnej w związku ze wzrostem sprzedaży. Rok obrotowy 2007/8 przyniósł Spółce, również dobry wynik w zakresie wartości złych długów i związanych z nimi rezerw na należności. Tendencje tą można wytłumaczyć zarówno ogólnie, panującą w tym okresie dobrą sytuacją gospodarczą w kraju jak i wzrastającą skutecznością działań windykacyjnych podejmowanych przez Spółkę. Spółka nadal będzie kontynuowała ubezpieczanie swoich należności, tak by zdecydowanie ograniczyć ryzyko niewypłacalności swoich odbiorców.

Kierunki i perspektywy rozwoju Spółki w kolejnym roku obrotowym

Strategia rozwoju spółki przyjęta przez Zarząd zakłada konsekwentne umacnianie pozycji rynkowej w ramach prowadzonej działalności biznesowej. W tym celu w roku 2007 dokonana została akwizycja grupy spółek w Czechach i na Słowacji o bardzo podobnym profilu działalności. Akwizycja już obecnie przynosi wymierne efekty w postaci synergii sprzedaży w grupach produktowych, o które zostało uzupełnione portfolio sprzedaży obu dystrybutorów. Istotnym elementem jest również wzrost znaczenia AB jako grupy kapitałowej w percepcji producentów sprzętu i oprogramowania komputerowego, w tym obszarze Grupa AB istotnie wzmocniła swoją pozycję zakupową.

W bieżącym roku spółka zamierza konsekwentnie budować strukturę sprzedaży produktów własnych, przede wszystkim komputerów pod markami Triline i Alsen. W wyniku dokonanej akwizycji Grupa AB posiada duże i profesjonalne moce produkcyjne w spółce czeskiej AT Compus, gdzie produkowane są komputery sprzedawane m.in. Polsce. Przyjęte plany zakładają dynamiczny przyrost ilości sprzedaży tych komputerów, poprzez konsekwentnie budowaną sieć sprzedaży, która opiera się na trzech kanałach sprzedaży:

1. Kanał integratorski – w skład którego wchodzi integratorzy systemowi, ich głównym rynkiem docelowym są przetargi organizowane przez instytucje, samorządy oraz przedsiębiorstwa.
 2. Sieci handlowe – kanał sprzedaży oparty o dotychczasowych partnerów jak MediaMarkt, jednak przede wszystkim oparty o nowe sieci handlowe.
 3. SMB – kanał sprzedaży do małego i średniego biznesu, oparty o dotychczasową sieć partnerów handlowych.
- W całym roku 2009 planowane jest przekroczenie 15 tys. szt. sprzedaży komputerów osobistych pod markami własnymi.

W bieżącym roku obrotowym Zarząd spółki będzie prowadził wzmożone prace nad konsolidacją operacyjną, procesową i biznesową ze spółkami ATC Holding. W jej ramach już teraz podejmowane są działania mające na celu uzyskanie efektów synergii produktowych. W całym roku 2008/09 dodatkowe efekty synergii mogą wynieść kilkadziesiąt milionów EUR w ramach całej grupy AB.

W bieżącym roku Zarząd kontynuuje działania dotyczące sieci franszysowej Alsen. Zgodnie z przyjętą strategią postępuje obecnie rozbudowa sieci. Na koniec czerwca 2008 sieć ta liczyła 134 partnerów i liczyła 310 punktów sprzedaży oraz była obecna w 226 miastach w Polsce. W bieżącym roku planowane jest włączenie do sieci kolejnych sklepów. Zarząd szacuje, że do końca czerwca 2009 sieć ta będzie liczyć co najmniej 350 punktów sprzedaży. Będzie to stanowić realną siłę zakupową i obejmować na rynku znaczące udziały w sprzedaży rynku IT. Zarówno sieć Alsen jak i elektronika użytkowa są zamierzeniami strategicznymi zmierzającymi do utrzymania dużej dynamiki wzrostu przychodów, wysokiego udziału rynkowego oraz poprawy rentowności. Zarząd zamierza jednak z całą mocą podkreślić, że w dalszym ciągu uważa utrzymanie dyscypliny kosztowej za podstawowy miernik efektywności i sukcesu rynkowego. Zarząd Spółki informuje ponadto, iż bardzo duże znaczenia dla perspektyw rozwoju ma posiadanie AT Computers Holding a.s. – jednej z największych firm zajmujących się dystrybucją sprzętu elektronicznego w Czechach i na Słowacji. Dzięki transakcji AB S.A. konsekwentnie buduje pozycję lidera branży w Europie Środkowowschodniej. Potwierdzeniem silnej pozycji Spółki na rynku polskim jest wyróżnienie otrzymane w prestiżowym rankingu redakcji CRN Polska. AB znalazło się w gronie 10 najważniejszych firm branży IT ostatniego dziesięciolecia.

Istotnym elementem, który będzie stanowił o rozwoju spółki i realizacji zadań w bieżącym roku będzie mieć sytuacja na rynkach finansowych i jej konsekwencje na wzrost gospodarczy w Polsce. Spółka posiadając wypracowane narzędzia identyfikacji i zarządzania ryzykiem podejmuje stosowne kroki w celu przygotowania do prowadzenia działalności biznesowej w nadchodzących czasach.

Akcjonariat

Struktura

Struktura akcjonariatu AB S.A. na dzień 30 czerwca 2008:

	Liczba akcji	%akcji	liczba głosów	%głosów
Ogółem	15 950 002	100,00%	17 263 002	100,00%
Andrzej Przybyło	1 316 200	8,25%	2 629 200	15,23%
Iwona Przybyło	3 944 052	24,73%	3 944 052	22,85%
Pioneer Pekao Investment Management S.A.	1 708 378	10,71%	1 708 378	9,90%
PKO TFI S.A.	1 786 526	11,20%	1 786 526	10,35%
Commercial Union Otwarty Fundusz Emerytalny BPH CU WBK	1 278 590	8,02%	1 278 590	7,41%
Pozostali	5 916 256	37,09%	5 916 256	34,27%

Struktura akcjonariatu na dzień publikacji sprawozdania:

	Liczba akcji	%akcji	liczba głosów	%głosów
Ogółem	15 950 002	100,00%	17 263 002	100,00%
Andrzej Przybyło	1 316 200	8,25%	2 629 200	15,23%
Iwona Przybyło	3 944 052	24,73%	3 944 052	22,85%
Commercial Union Otwarty Fundusz Emerytalny BPH CU WBK	1 200 000	7,52%	1 200 000	6,95%
PKO TFI S.A.	1 726 210	10,82%	1 726 210	10,00%
Pioneer Pekao Investment Management S.A.	1 708 378	10,71%	1 708 378	9,90%
Pozostali	6 055 162	37,96%	6 055 162	35,08%

Akcje będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Iwona Przybyło: 3.944.052 akcji zwykłych imiennych serii C, o wartości nominalnej 1,- zł. każda.

Andrzej Przybyło, Prezes Zarządu: 1.313.000 (jeden milion trzysta trzynaście tysięcy) akcji serii B o wartości nominalnej 1,- zł. każda, imiennych uprzywilejowanych co do prawa głosu w ten sposób, że na każdą akcję tej serii przypadają dwa głosy na Walnym Zgromadzeniu oraz 3.200 akcji zwykłych w wartości nominalnej 1,- zł. każda. Posiadane łącznie akcje uprawniają Andrzeja Przybyło do wykonywania 2.629.200 głosów na WZA Spółki.

Akcje uprzywilejowane

1.313.000 (jeden milion trzysta trzynaście tysięcy) akcji serii B, imiennych uprzywilejowanych co do prawa głosu w ten sposób, że na każdą akcję tej serii przypadają dwa głosy na Walnym Zgromadzeniu. Właścicielem akcji jest Andrzej Przybyło.

Ograniczenia w wykonywaniu praw z akcji

Stosownie do treści art. 5 ust. 3a Statutu do dnia upływu 18 miesięcy od dnia wprowadzenia pierwszych akcji Spółki do obrotu giełdowego, jednakże nie dłużej niż do dnia 30 kwietnia 2008 roku, akcje serii B i serii C nie mogły być zamienione na akcje na okaziciela oraz były objęte zakazem rozporządzania.

Dodatkowo na mocy postanowień umowy subemisyjnej, Pani Iwona Przybyło oraz Pan Andrzej Przybyło byli zobowiązani wobec Subemitenta oraz Oferującego, że bez ich zgody, przez okres 18 miesięcy od dnia zamknięcia Oferty Publicznej nie zaoferują, nie sprzedadzą, nie zobowiążą się do sprzedaży, nie udzielą jakiegokolwiek opcji zakupu, nie podejmą żadnych innych działań prowadzących do zbycia posiadanych akcji (lub jakichkolwiek papierów wartościowych zamiennych lub wymienialnych na akcje lub z którymi związane są prawa do objęcia lub zakupu akcji), ani nie zawrą transakcji (włączając w to transakcje na instrumentach pochodnych) mającej podobny do sprzedaży wpływ na rynek akcji, ani też nie podadzą do publicznej wiadomości jakiegokolwiek zamiaru dokonania powyższych czynności. Na dzień bilansowy niniejszego raportu powyższe zobowiązania wygasły.

- **Umowy w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy**
Brak takich umów.
- **Umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie**
Brak takich umów.
- **Program motywacyjny. Wartość wynagrodzeń członków Zarządu oraz Rady nadzorczej.**
Na podstawie uchwały nr 20/2006 Walnego Zgromadzenia z dnia 30 maja 2006 roku w sprawie Programu Motywacyjnego, zmienionej Uchwałą nr 16/2007 z dnia 21 czerwca 2007r. Spółka uruchomiła Program Motywacyjny przeznaczony dla członków Zarządu (z wyjątkiem Pana Andrzeja Przybyło), pracowników i współpracowników Spółki, wskazanych w uchwale Rady Nadzorczej. Program Motywacyjny zostanie przeprowadzony w okresie kolejnych 3 lat obrotowych Spółki, począwszy od 2006 roku, tj. w roku 2006, 2007/2008 oraz 2008/2009, przy czym realizacja nabytych uprawnień nastąpi jednorazowo w roku 2010. W ramach Programu Motywacyjnego uczestnikom Programu Motywacyjnego, którzy spełnią warunki określone w uchwale w sprawie Programu Motywacyjnego zostaną przyznane prawa do objęcia nie więcej niż 290.000 akcji Spółki na okaziciela serii G. Realizacja uprawnień do objęcia akcji Spółki ma nastąpić w drodze emisji do 290.000 warrantów subskrypcyjnych serii A, uprawniających osoby uprawnione do objęcia w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego nie więcej niż 290.000 akcji Spółki na okaziciela serii G. Równocześnie Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę nr 21/2006 w sprawie emisji warrantów subskrypcyjnych serii A z prawem do objęcia akcji serii G oraz wyłączenia prawa poboru warrantów subskrypcyjnych serii A oraz uchwałę nr 22/2006 w sprawie warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego z wyłączeniem prawa poboru akcji serii G oraz w sprawie zmian Statutu Spółki.

Wartość wynagrodzeń członków Zarządu Spółki w okresie objętym raportem wyniosła łącznie 2.409 tys. PLN. Wartość wynagrodzeń wypłaconych członkom Rady Nadzorczej wyniosła natomiast 264.000 PLN.

W dniu 21 września 2007 Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy AB S.A. podjęło uchwałę w sprawie programu motywacyjnego skierowanego do: członków Zarządu Spółki oraz innych ważnych pracowników albo współpracowników Spółki wskazywanych corocznie przez Radę Nadzorczą. Program Motywacyjny zostanie przeprowadzony w okresie kolejnych 3 lat obrotowych Spółki, począwszy od 2007 roku.

Uczestnicy Programu uzyskają uprawnienie do objęcia akcji zwykłych na okaziciela Spółki serii J, w następujący sposób:

- 1) nie więcej niż 134.000 akcji zwykłych na okaziciela serii J – w pierwszym Roku Realizacji Programu;
- 2) nie więcej niż 134.000 akcji zwykłych na okaziciela serii J – w drugim Roku Realizacji Programu;
- 3) nie więcej niż 134.000 akcji zwykłych na okaziciela serii J – w trzecim Roku Realizacji Programu.

Łączna liczba akcji serii J obejmowanych przez Uczestników Programu na podstawie Programu Motywacyjnego nie może przekroczyć we wszystkich latach liczby 402.000.

Ustanowienie uprawnień nastąpi w drodze emisji warrantów subskrypcyjnych serii C w łącznej liczbie nie większej aniżeli 402.000 skierowanych do uczestników programu. Warranty subskrypcyjne serii C uprawniać będą uczestników do objęcia nie więcej niż 402.000 akcji Spółki na okaziciela serii J. Warranty subskrypcyjne serii C zostaną wyemitowane w celu warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego o kwotę nie większą niż 402.000 zł. Warranty subskrypcyjne emitowane będą nieodpłatnie. Każdy warrant subskrypcyjny upoważniał będzie do objęcia jednej akcji na okaziciela serii J.

Uczestnicy Programu będą mogli obejmować akcje serii J po upływie siedmiu dni od daty zaoferowania im warrantów subskrypcyjnych danej serii przez okres następujących dwóch lat.

Ponadto w dniu 21 września 2007 Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy AB S.A. podjęło uchwałę również uchwałę w sprawie programu motywacyjnego skierowanego do kadry zarządzającej spółek zależnych. Uczestnicy tej części programu wskazywani będą corocznie przez Zarząd Spółki. Program motywacyjny zostanie przeprowadzony w okresie kolejnych trzech lat obrotowych Spółki, począwszy od roku 2008.

W trakcie realizacji programu, uczestnicy uzyskają uprawnienie do objęcia łącznie nie więcej niż 115.000 akcji zwykłych na okaziciela serii K, w następujący sposób:

- 1) nie więcej niż 38.000 akcji – po zakończeniu pierwszego roku realizacji programu,
- 2) nie więcej niż 38.000 akcji – po zakończeniu drugiego roku realizacji programu,
- 3) nie więcej niż 39.000 – po zakończeniu trzeciego roku realizacji programu.

Warunkiem przyznania uczestnikom uprawnień za dany rok jest osiągnięcie określonych przez Zarząd dla Jednostki Zależnej lub grupy kapitałowej Spółki na dany rok parametrów finansowych, wyników lub zrealizowanie wskazanych przez Zarząd celów strategicznych.

Podmiot uprawniony do badania sprawozdań

Deloitte Audyt Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, ul. Piękna 18, wpisana na prowadzoną przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod nr 73.

⇒ Data zawarcia i okres obowiązywania

Umowa zawarta została w dniu 21 maja 2008 i obejmuje przeprowadzenie badania sprawozdania za okres 18 miesięcy roku 2007 oraz 2008, zakończonych 30 czerwca 2008r.

⇒ Wynagrodzenie z tytułu przeprowadzonego badania

Wynagrodzenie za badanie Sprawozdania finansowego za rok 2006 wynosiło 88 873,04 PLN.

Wynagrodzenie za przegląd sprawozdania finansowego za pierwsze półrocze 2007 wyniosło 43 787,02.

Wynagrodzenie za badanie Sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2007-2008 obejmujący okres od 01.01.2007 do 30.06.2008r wynosi równowartość netto 86 000 EUR.

⇒ Wynagrodzenie z innych tytułów

W roku obrotowym 2007-2008 Deloitte Audyt Sp. z o.o. nie otrzymał wynagrodzenia z innych tytułów.

PODPISY WSZYSTKICH CZŁONKÓW ZARZĄDU

Data	Imię i Nazwisko	Stanowisko/Funkcja	Podpis
24.11.2008	<i>Andrzej Przybyło</i>	PREZES ZARZĄDU	
24.11.2008	<i>Zbigniew Mądry</i>	CZŁONEK ZARZĄDU	