

The logo for ABN Systems international. 'ABN' is in a large, bold, white sans-serif font with a reflection effect below it. 'Systems' is in a smaller, white sans-serif font, and 'international' is in an even smaller, white sans-serif font below 'Systems'.

**ABN**Systems  
international

# RAPORT ANUAL 2024

**ABN Systems International S.A.**

Companie listată pe piața SMT-AeRO a Bursei de Valori București  
Simbol BVB: ABN

# INFORMAȚII EMITENT

## Informații despre acest raport financiar

Tipul raportului	Raport Anual pentru 2024
Exercițiul financiar	01.01.2024 – 31.12.2024

## Informații emitent

Nume	ABN SYSTEMS INTERNATIONAL S.A.
Cod fiscal	14988404
Număr înregistrare în Registrul Comerțului	J2002011024400
Sediu social	Str. Marinarilor, Nr.31, Parter+Et.1, Sector 1, București

## Informații despre valorile mobiliare

Capital subscris și vărsat	4.399.769,90 lei
Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare	SMT AeRO Premium
Caracteristici cheie ale valorilor mobiliare emise de companie	43.997.699 acțiuni ordinare cu valoare nominală de 0,1 lei
Simbol	ABN

## Detalii de contact

Telefon	+40 21 233 0995 / +40 21 233 0999
Email	office@abnsystems.ro
Website	<a href="http://www.abnsystems.ro">http://www.abnsystems.ro</a>

### Disclaimer:

Situațiile financiare la 31 Decembrie 2024, prezentate în paginile următoare, sunt **auditate**. Cifrele financiare prezentate în partea descriptivă a raportului, exprimate în RON, sunt rotunjite la cel mai apropiat număr întreg și pot conduce la mici diferențe de regularizare.

# Cuprins

Pag.

Introducere	4
Cine suntem	6
Scurt istoric	8
Repere importante atinse în 2023	9
Piață, perspective și strategii	11
Principalii furnizori	15
Managementul riscurilor și impactul asupra mediului	16
Piața valorilor mobiliare emise de ABN	17
Politica de dividend	17
Fuziuni, achiziții și/sau înstrăinări de active	19
Acționariat și conducerea societății	20
Principii de guvernanță corporativă	22
Litigii	25
Tranzacții cu părți afiliate	25
Principalele rezultate ale evaluării activității	26
Analiza situațiilor financiare	28
Declarația Președintelui Consiliului de Administrație	34





## Introducere

Obiectivul principal al acestui raport este de a furniza investitorilor noștri și altor părți interesate informațiile relevante despre rezultatele și evoluția ABN SYSTEMS INTERNATIONAL S.A. (denumită în continuare „Compania”, „Societatea” sau „ABN”) în anul 2024, strategia noastră pentru dezvoltarea sustenabilă în perioada imediat următoare și să împărtășim perspectivele noastre cu privire la motivul pentru care credem că ABN este o propunere viabilă pe termen lung.

Astfel, pe lângă prezentarea situațiilor financiare, documentul urmărește să valideze că:

- Oportunitățile de dezvoltare identificate sunt viabile ca urmare a cercetării condițiilor de piață și a trendurilor;
- Firma este capabilă să genereze veniturile prognozate;
- Echipa de conducere și personalul angajat dispun de experiența, structura și uneltele necesare pentru a executa planul de afaceri în cadrul bugetului de venituri și cheltuieli aprobat;
- Există o structură corectă de capital care să permită optimizarea operațională și creșterea profitabilă a afacerii.

Strategiile și inițiativele concepute în vederea atingerii acestor obiective, precum și indicatorii de performanță utilizați pentru a măsura evoluția, sunt descrise în cadrul acestui document.



*2024 a fost un an de schimbări strategice semnificative pentru ABN Systems International. Deși ne-am confruntat cu provocări, în special cu tranziția acordurilor noastre de distribuție, am luat măsuri decisive pentru a asigura stabilitatea și profitabilitatea pe termen lung. Accentul nostru a fost pus pe consolidarea mărcii Tellur, îmbunătățirea eficienței operaționale și menținerea disciplinei financiare într-un mediu de piață dinamic.*

*Una dintre cele mai impactante decizii din acest an a fost rezilierea acordului nostru cu Poly (achiziționat de HP), cel mai mare furnizor al ABN, după ce aceștia și-au restructurat modelul de distribuție anterior. Această schimbare a dus la o scădere de 50% a cifrei de afaceri comparativ cu 2023. Cu toate acestea, ne-am adaptat rapid prin optimizarea modelului nostru de afaceri, ceea ce a dus la o îmbunătățire a marjei EBITDA de la 3,88% la 5,36%. În plus, pentru a menține stabilitatea financiară, am rambursat aproximativ 10 milioane de RON din linia de credit principală, asigurând un bilanț mai solid pentru creșterea viitoare.*

*În viitor, direcția noastră strategică este clară: ne propunem să extindem marca Tellur cât mai mult posibil, valorificând poziționarea sa puternică pe piață și profitând de oportunitățile emergente în tehnologiile smart home, mobilitate, office și eco.*

*Vă mulțumim pentru încrederea și sprijinul continuu, în timp ce ducem ABN Systems către un viitor durabil și profitabil.*

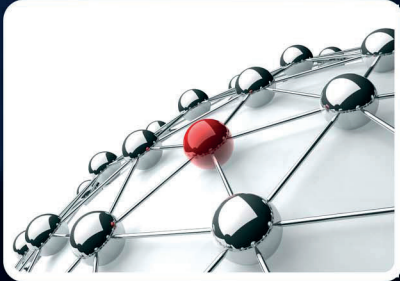
*George Barbu, Director General și  
Președinte al Consiliului de Administrație al  
ABN Systems International S.A.*

## Cine suntem

ABN Systems International S.A. susține în era tehnologiei accesul universal la produsele care contribuie la creșterea standardelor de viață și de securitate. Din acest punct de vedere orientarea strategică a eforturilor companiei este îndreptată spre dezvoltarea de noi canale de accesare a pieței precum și consolidarea și îmbunătățirea în mod continuu a celor existente, bazându-ne pe cele mai noi metode de promovare, un management experimentat, o echipa tânără și dinamică, dar și pe integrarea sistemelor și proceselor companiei cu cele ale furnizorilor de top din industrie.



## Chintesența modului nostru de lucru: **We take care of business**



Dezvoltare prin  
diferențiere



Cele mai noi  
tehnologii printr-o  
rețea extinsă de  
parteneri



Acces universal la  
produse care  
contribuie la crește-  
rea standardului de  
viață și securitate



## Cultura companiei



### Viziune

Să devenim furnizorul numărul 1 din România pentru soluții tehnice și servicii de consultanță, atât în domeniul sistemelor profesionale de telecomunicații, cât și în domeniul IT&C. Este un ideal îndrăzneț, dar nu imposibil de realizat și cu fiecare proiect sau soluție implementată facem pași în această direcție.



### Misiune

Parteneriat cu clienții și furnizorii, în vederea satisfacerii necesităților IT&C prin expertiza și produsele oferite de ABN Systems Internațional, astfel încât să permită optimizarea resurselor organizațiilor client, să le îmbunătățească eficiența proceselor, în scopul obținerii unei valori adăugate cât mai mari.



### Valori

Un set de valori unic, valori pe care le apreciem prin prisma celor care sunt în fiecare zi alături de companie atât din postura de clienți, de furnizori, cât și de angajați:

- Profesionalism
- Pasiune
- Responsabilitate
- Promptitudine
- Integritate
- Confidențialitate

**2002**

Se înființează  
ABN Systems  
International S.R.L

**2003**

Prin parteneriatul cu Poly  
(Plantronics), ABN devine  
singurul furnizor de  
echipamente și soluții de  
telecomunicații profesionale  
de tip call center pentru România

**2007**

Extinderea distribuției  
către lanțurile de retail

**2015**

Se lansează marca proprie  
**Tellur**, o mare parte dintre  
produse fiind fabricate la  
lași în conformitate cu  
standardele ISO 9001 și  
14001 de calitate

**2016**

Industrializarea proceselor  
operaționale prin  
introducerea SAP B1  
și xTrackWMS

**2017**

- Extindere portofoliu de  
produse la peste 25.000
- Listare platformă AMAZON
- Noi parteneriate cu brand-uri  
ușor reconoscibile și cu  
cotă semnificativă de piață

**2018**

- Extinderea exporturilor în  
peste 15 țări
- Migrarea structurii  
informatice în Cloud

**2019**

- Extinderea și modernizarea  
capacității de depozitare la  
40.000 mc în Chiajna, Ilfov
- Automatizarea fluxurilor prin  
EDI cu principalii clienți și  
furnizori ai ABN

**2020**

- Extinderea exporturilor în  
peste 25 de țări, 4 continente
- Vânzările Tellur depășesc  
pragul de 15,000,000 RON

**2021**

- Modificarea structurii organizaționale  
în Societate pe Acțiuni
- Lansare IPO
- Deschiderea primei sucursale  
externe a ABN, în Texas, SUA
- Depasirea pragului de  
100,000,000 RON pentru cifra de afaceri

**2022**

- Finalizarea procesului de  
certificare și demararea  
exporturilor în India
- Lansarea gamei de produse  
Tellur Green

# Scurt Istoric



# Repere importante atinse în 2024

Înființată în anul 2002, ABN Systems Internațional a devenit rapid **unul dintre cei mai importanți jucători de pe piața de distribuție din România**. Compania este specializată în distribuția unei game largi de sisteme de telecomunicații profesionale, componente, periferice și echipamente IT, software, accesorii GSM, electronice și electrocasnice. Experiența dobândită de-a lungul anilor în deservirea utilizatorilor corporate ne-a permis să dezvoltăm și să oferim clienților soluții integrate de mobilitate, infrastructură IT și de stocare, sisteme de supraveghere video, echipamente și automatizări industriale, soluții Smart Home.

**Inițiativele strategice** finalizate în ultimii ani și cele care sunt în derulare **au permis ABN să devină mai competitivă, mai flexibilă și mai dinamică**, să-și îmbunătățească nivelul de transparență, să-și accelereze capacitatea decizională, să identifice noi oportunități, să reacționeze în timp real la modificări ale tendințelor pieței și preferințelor consumatorilor.

În 2024 am reprezentat peste **200 de mărci internaționale**, cu un **portofoliu de peste 30.000 de produse** comercializate printr-o rețea puternică de distribuție formată din **mai mult de 1.000 de magazine** ale partenerilor în întreaga țară. La export suntem prezenți în peste **35 de țări de pe 4 continente**, ponderea acestora menținându-se la 57% în 2024 din **cifra de afaceri**, care s-a situat la **nivelul de 47.57 mil RON**.

Chiar și în contextul deosebit de dificil pentru mediul de afaceri, atât din România cat și la nivel internațional, cu provocări multiple, ABN a reușit să-și dezvolte afacerile înregistrând la **31.12.2024, un profit brut de 108,851 RON**.



Pe lângă prezența notabilă pe care o avem în România, am extins și vom extinde în continuare rețeaua de distribuție din afara României, fiind prezenți activ acum în țări ca: Albania, Austria, Bulgaria, Cipru, Croația, Republica Ceha, Grecia, Macedonia, Slovenia, Moldova, Israel, Ungaria, Letonia, Lituania, Estonia, Cehia, Africa de Sud, UK, Polonia, UAE, Canada, Mexic fără a lua în considerare prezența pe toate platformele Amazon din Europa și Marea Britanie. Extinderea din 2022 în SUA și India, a continuat în 2023 cu Liban, Qatar, Portugalia și Australia..



Brandul propriu **Tellur își continuă dezvoltarea** din ultimii ani atingând în 2024 un total de **vânzări de 22.53 mil RON**, creștere de 6.2% față de 2022.

În 2022 am lansat gama **Tellur Green** realizată din materiale reciclabile și chiar fibre organice, gamă ce combină factorul eco- friendly cu prețurile accesibile și cu calitatea superioară.

În 2023 am continuat extinderea gamei Smart Tellur, cu o medie de 7 produse noi lunar, brandul Tellur însemnând acum 347 produse distincte active, iar în 2024 am reorganizat portofoliul Tellur în jurul produselor viabile și cu marjă mare.

# Piață, perspective și strategii

Piața accesoriilor IT&C depinde puternic de dispozitivele pentru care acestea sunt create. La rândul ei, piața dispozitivelor depinde de mediul de reglementare (de exemplu: licențe pentru telefoane mobile, reglementări de acces, etc.), de acorduri speciale de care beneficiază producătorii de dispozitive pentru a-și muta instalațiile de producție în anumite zone din cauza condițiilor de muncă mai favorabile sau scutirilor de impozite, toate acestea avantajând distribuitori locali (în situația în care gestionează lanțuri de aprovizionare mai scurte).

Afacerea de distribuție este o activitate de volum, care este erodată direct de:

- producătorii ce deschid mai multe canale pentru o regiune și nu oferă exclusivități,
- competiție directă a producătorilor cu canalele proprii (participarea la oferte și licitații, subvenționarea produselor prin acorduri internaționale de volum);
- comportamentul imprevizibil al consumatorilor.

Prin urmare, pentru a avea succes, este imperativ să se găsească echilibrul corect între păstrarea unui portofoliu nou, îmbunătățirea (sau cel puțin păstrarea) marjelor, optimizarea stocurilor și extinderea cât mai mult a creditului furnizorului.

Piața distribuției de computere, telefoane mobile și accesorii are câteva caracteristici care influențează puternic o companie cu activitate în acest segment:

- Companiile ce activează în acest domeniu au **afaceri de volum**, caracterizate de **marje de profit mici** (magazinele online funcționează cu o marjă de 2-3%);
- Domeniul de activitate este foarte dinamic - **ciclul de viață al produselor este scurt** datorită avansului rapid al tehnologiei; stocurile pot fi considerate învechite în 6-9 luni odată cu apariția de noi modele de telefoane sau dispozitive;
- **Concurența acerbă din acest domeniu de activitate** - marii comercianți cu amănuntul scad prețurile în mod constant, în speță cerând furnizorilor diverse reduceri, taxe de finanțare și marketing, ambalaje speciale, retururi etc;
- **Canalele de vânzări sunt subminate de vânzările directe și neexclusive** ale mărcilor de clasa A cum ar fi Samsung sau Apple care vând direct operatorilor de telefonie mobilă;

- **Tendențele consumatorilor se schimbă rapid** - portofoliul de accesorii pentru telefoane mobile (huse de protecție) are nevoie de reîmprospătare la fiecare câteva luni pentru tipărituri, culori, materiale etc;
- **Evenimente imprevizibile** - vânzarea Samsung Note 7 s-a oprit după mai multe cazuri de explozie a bateriei;
- **Producția este 99% localizată în China**, ceea ce implică costuri de achiziție în USD, plăți în avans și termene de livrare lungi;
- Vânzările efective au loc în EUR sau în moneda locală cu impact semnificativ al **cursurilor de schimb**.

În plus, standardizarea, globalizarea, expansiunea Internetului și barierele de intrare reduse considerabil în prezent pun presiune suplimentară pe companiile ce activează în domeniu, iar mixul de produse ce trebuie întreținut este relativ mare, deoarece afacerea cu accesorii IT&C ar trebui gândită să:

- satisfacă cerințele vechi, ale utilizatorilor de produse mai vechi de cel puțin 1-2 ani;
- ofere cele mai noi produse de la fabricanții de dispozitive de clasa A (Apple, Samsung, Huawei, Dell, etc.);
- fie pregătită pentru produsele ce urmează a fi lansate în următoarele 3 până la 12 luni de jucătorii existenți sau chiar de către noii veniți.

Cu toate acestea piața mondială a accesoriilor pentru telefoane mobile, accesorii PC și Smart Home este în expansiune și considerată ca foarte atractivă pentru companiile de distribuție, categorie din care face parte și ABN. Evaluarea curentă a pieței de accesorii pentru telefoane mobile se ridică la **82 mld USD în 2021** și se anticipează ca va ajunge la **152,03 mld USD până în 2029**, cu o rată anuală de creștere de 6,3% în perioada de prognoză 2021-2029. Similar, dimensiunea pieței accesoriilor pentru calculatoare se preconizează să atingă o valoare de **4,28 mld. USD, la o rată anuală de creștere de 5,87%, în perioada 2021-2025**. Nu în ultimul rând, cel de-al treilea segment de piață în care ABN este activ, Smart Home, este așteptat să înregistreze o **rată anuală de creștere (CAGR 2021-2025) de 15,64%**, rezultând un volum de piață **preconizat de 182 mld. USD până în 2025**, iar venitul mediu per casă inteligentă instalată să se ridice la 387,47 USD.

Având în vedere aspectele menționate, oportunitățile de creștere pe termen scurt și mediu ce derivă din acestea, în concordanță cu viziunea conducerii ABN axată asupra satisfacerii nevoilor clientului din perspectiva calitate-performanță-cost, **vom continua implementarea direcțiilor strategice care au stat la baza performanțelor financiare ale societății pe**

**parcursul anului 2024:**

- consolidarea segmentului B2B,
- abordarea de noi canale de distribuție, preponderent la export,
- lansarea de noi produse sub marcă proprie și dezvoltarea pe sectoare conexe,
- consolidarea poziției pe piață, avantajul competitiv al sistemului logistic sau accelerarea comerțului online.

După ce în 2021 am lansat noua platformă B2B prin care revânzătorii și clienții selectați au posibilitatea să consulte stocurile în timp real, să plaseze comenzi în mod direct, fără intervenția agenților de vânzări ABN, să urmărească statusul livrarilor și să preia documentele aferente în mod automat, în 2022 am extins numărul de parteneri direct integrați cu platforma. Flexibilitatea oferită de platformele informatice folosite de ABN, modulul de raportare Business Intelligence și integrările EDI cu principalii clienți și furnizori, încă din 2017, contribuie la automatizarea și optimizarea fluxurilor de business, a timpilor de procesare și reducerea impactului erorilor umane în gestionarea vânzărilor, dar și la îmbunătățirea procesului de urmărire a facturilor și colectare.

Am continuat extinderea portofoliului de produse distribuite și am consolidat parteneriatele cu furnizorii existenți prin lărgirea ariei de distribuție la nivel pan-European.

Am introdus în cadrul brand-ului propriu gama Tellur Green, gamă realizată din materiale reciclabile și fibre sintetice, alimentată preponderent de abilitatea de inovare, diversificare și de reducere a costurilor, în tandem cu cerințele consumatorilor.

În paralel cu adăugarea în portofoliu de noi produse Tellur din gama Smart Home și Tellur Green, campaniile de marketing și promovare a mărcii Tellur ne-au permis în 2023 să extindem lista țărilor în care suntem prezenți cu India și Statele Unite, Australia, Portugalia, Liban, Qatar.

Pe lângă prezența solidă a brandului Tellur prin rețeaua de distribuitori din Europa Centrală și de Est, produsele noastre sunt disponibile și pe piețe internaționale, prin parteneriate cu platforme și retaileri de renume. Tellur este prezent pe Amazon (Europa, America de Nord, India și Australia), precum și în lanțuri globale precum Walmart, MediaMarkt, Carrefour, Decathlon, FNAC și altele.

În plus, în 2024 am lansat noul nostru canal de vânzare directă către utilizatorii finali prin Tellur.com. Această platformă ne permite să consolidăm relația directă cu consumatorii, să optimizăm experiența de cumpărare și să creștem vizibilitatea brandului pe piața globală.

## Principalii furnizori

Pentru modelul de afacere ABN, activitatea de aprovizionare poate reprezenta fie o sursă de riscuri și vulnerabilitate, fie un avantaj competitiv cheie. Preocuparea constantă a conducerii ABN este de a transforma aceste piedici în puncte forte.



O parte din produsele comercializate de ABN, și ne referim aici la marca proprie, sunt produse și asamblate în China. În lanțul de aprovizionare sunt implicate fabrici producătoare și distribuitori chinezi de echipamente de telefonie mobilă, smart home și tehnologii smart portabile, între care se numără și cei mai importanți actori ai pieței chinezești de telefoane mobile, producători pentru brandurile de top în domeniu. Acest aspect evidențiază rolul esențial al fiecăreia dintre etapele aprovizionării, mai exact, al activităților de (1) selecție a furnizorilor, de (2) negociere a tuturor prevederilor contractuale, de (3) asigurare a execuției contractului cu respectarea clauzelor privind calitatea, costurile, rebuturile și, foarte important, termenele, de (4) identificare a soluțiilor optime de logistică și transport, respectiv de (5) asigurare a continuității relațiilor contractuale cu furnizorii.

Pentru minimizarea riscurilor legate de operațiunile din China s-a recurs la utilizarea unui agent local având rolul:

- de a identifica cele mai avantajoase mijloace de producție;
- de a intermedia accesul la cele mai noi și atrăgătoare tehnologii la prețuri competitive;
- de a asigura, prin angajații chinezi, o poziție bună în negocierile cu partenerii chinezi;
- de a organiza și optimiza, din punct de vedere operațional, livrările către România.

De notat, că avantaje derivate ale acestei decizii strategice, flexibilitatea și capacitatea ridicată de reacție promptă la schimbările spontane din mediul extern, respectiv capacitatea de a valorifica oportunitățile de moment, precum ofertele limitate sau lichidările de stoc foarte avantajoase, altfel imposibil de contractat.

Odată cu dezvoltarea gamei **Tellur**, conducerea ABN a fost preocupată de reducerea dependenței de un număr limitat de furnizori și realizarea unui echilibru între achizițiile interne sau din Uniunea Europeană și cele din Asia. De menționat că în 2023, brand-ul Tellur a ajuns pe locul al doilea ca pondere în rulajul vânzări-achiziții în cadrul companiei, devansând alte mărci mult mai cunoscute (de exemplu, Panasonic).

Dacă în 2023, Poly a fost principalul furnizor al ABN, cu o pondere de 38% din totalul achizițiilor, valoare redusă față de anii anteriori când reprezenta 65% din totalul achizițiilor, în 2024 afacerile cu acest furnizor au devenit marginale și ca o consecință a strategiei de consolidare a brand-ului propriu. Estimăm în continuare o scădere a dependenței companiei de un număr limitat de furnizori, ca parte a strategiei de diversificare și a minimizării riscurilor.

# Managementul riscurilor și impactul asupra mediului înconjurător

## Protecția Mediului

La 31.12.2024 Compania îndeplinește condițiile de funcționare prevăzute de legislația actuală privind protecția mediului, deținând în acest sens autorizație de mediu.

Compania este afiliată Asociației Environ în vederea colectării și reciclării deșeurilor de echipamente electrice și electronice (DEEE) și în vederea colectării și reciclării deșeurilor provenite din echipamente de iluminat uzate, asigurând totodată prin contracte independente și recilarea altor categorii de produse (de exemplu carton, baterii, etc.)

## Managementul Riscurilor

Principiul managementului eficient și proactiv al riscurilor reprezintă pentru ABN o componentă la fel de importantă ca atingerea obiectivelor strategice sau identificarea și valorificarea oportunităților de dezvoltare. Conducerea societății monitorizează atent, atât procesul logistic, operațional și mecanismele interne de finanțare, cât și mediul extern, potențial generator de riscuri în amonte (piața furnizorilor), în aval (piața țintă) sau sistemice, cu scopul de (1) a identifica la timp riscurile potențiale, (2) a evalua probabilitatea și impactul lor și (3) a pregăti răspunsuri adecvate prin soluții anticipative (prevenție sau mitigare) și de atenuare a efectelor riscurilor materializate (instrumente ex-post).

Conducerea ABN este preocupată în mod constant de minimizarea riscurilor, în special din zona comercială, drept pentru care în 2024, prin relațiile contractuale încheiate cu instituțiile de creditare exista un control direct al acestora asupra creanțelor societății, majoritatea fiind factorizate (contractele mari sunt factorizate prin contracte de factoring cu instituții bancare precum BRD – Groupe Societe Generale sau ING Bank NV Amsterdam, cu regres sau prin reverse factoring).

# Piața valorilor mobiliare emise de ABN

În perioada de raportare, numărul total al acțiunilor ABN SYSTEMS INTERNATIONAL S.A. a rămas același, 43,997,699 acțiuni ordinare, nominative, în formă dematerializată, cu o valoare nominală de 0,1 lei/acțiune.

## Politica de dividende

Societatea recunoaște drepturile acționarilor de a fi remunerați sub formă de dividende, ca formă de participare la profiturile nete acumulate din exploatare, precum și ca expresie a remunerării capitalului investit în companie.

În fundamentarea propunerii privind distribuirea profitului net realizat în cursul unui exercițiu financiar, Consiliul de Administrație are în vedere o distribuire echilibrată a profitului net, între partea convenită acționarilor, sub formă de dividende și partea reținută la dispoziția societății pentru investiții, în acord cu principiile unei administrări prudente, în scopul asigurării unei dezvoltări durabile a societății pe termen mediu și lung. Totodată, propunerea Consiliului de Administrație în ceea ce privește distribuirea de dividend ține cont de capitalizarea societății și de situația financiară acesteia.

Prin politica de dividend propusă de conducerea societății și susținută de acționari prin AGA, societatea are în vedere principiul repartizării echilibrate a rezultatului net, în așa fel încât să răspundă, atât așteptărilor acționarilor, cât și nevoilor de dezvoltare ale societății.

Dividendele sunt distribuite din profitul anual net distribuibil pe baza situațiilor financiare anuale individuale auditate, după aprobarea acestora de către Adunarea Generală Ordinară a Emitentului („AGOA”) și după aprobarea propunerii privind dividendele de către AGOA. Acționarii primesc dividende proporțional cu participarea lor la capitalul social vărsat al ABN și nu există nici un drept de prioritate sau preferință asupra distribuției de dividende în favoarea vreunui acționar

Politica de distribuție a dividendelor pe care Consiliul de Administrație al ABN o are în vedere în formularea propunerii către acționari este, conform prevederilor din contractul de creditare semnat cu ING Bank, de a limita valoarea dividendelor plătite la maxim 450,000 EUR / an plătibili din profitul net distribuibil obținut la nivel individual de ABN, dar în orice caz cu respectarea oricăror altor prevederi privind distribuția de dividende incluse în contractele de finanțare în care ABN este parte și sub rezerva legii aplicabile și a aprobărilor necesare, a oricăror restricții prevăzute de reglementările legale sau fiscale din Romania precum și a resurselor de finanțare disponibile.

În cazul în care procentul va fi diferit, se vor oferi explicații și justificări acționarilor pentru perioadele aferente.

În vederea stabilirii unei rate de distribuție a dividendelor, în conformitate cu politica de dividend adoptată de ABN, Consiliul de Administrație ține cont de următoarele:

- Reducerea volatilității atât în ceea ce privește rata de distribuire din profitul net distribuibil, obținut la nivel individual de ABN, cât și în ceea ce privește valoarea absolută a dividendului pe acțiune, de la o perioadă la alta;
- Stabilirea unei rate de distribuție a dividendelor din profitul net distribuibil obținut la nivel individual de ABN în vederea oferirii unui randament din dividende comparabil cu cel al altor companii listate la Bursa de Valori București, din același sector de activitate sau similare;
- Necesarul și oportunitățile de investiții ale ABN;
- Lichiditățile imediate ale ABN disponibile pentru plata dividendelor;
- Gradul de îndatorare al ABN;
- Valoarea elementelor nemonetare ce au dus la raportarea profitului net.

Pe lângă distribuirea de dividende sub formă de numerar, societatea are în plan, în cazul în care performanța înregistrată anual o permite, distribuirea dividendelor sub formă de acțiuni gratuite. Societatea are în vedere posibilitatea de a capitaliza profitul sub forma de acțiuni gratuite, dar și posibilitatea unor majorări de capital cu aport de la acționari, în funcție de necesitățile de capital ale companiei pentru a susține creșterea și dezvoltarea acesteia.

De asemenea, ABN a finalizat implementarea programului de "Stock Option Plan" prin care să își recompenseze angajații cheie și conducerea, pentru motivarea și fidelizarea personalului, dar și în vederea realizării planurilor și respectarea principiului performanței pe termen lung ale societății. Planul de remunerare de tipul Stock Option Plan presupune oferirea către salariații cheie de acțiuni în cadrul companiei angajatoare .

Conform politicii de dividende, ABN poate oferi dividende și sub formă de acțiuni din aceeași clasă ca cele care dau drept la aceste dividende.

Societatea are în plan, în cazul în care performanța înregistrată anual o permite, distribuirea dividendelor sub formă de acțiuni. Astfel, ABN are în vedere posibilitatea de a capitaliza profitul sub formă de acțiuni gratuite. În funcție de cerințele acționarilor și de disponibilul de lichidități compania poate acorda și dividende sub forma cash.

Pe parcursul exercițiului financiar aferent anului 2024, s-au distribuit către acționari, din rezultatele anului 2023, dividende în valoare de 1,000,022.70 RON prin Hotărârea nr. 1 din data de 25.04.2024 a Adunării Generale Ordinare a Acționarilor Societății, fiind fixat un dividend brut/acțiune în valoare de 0,00856 lei.

## **Fuziuni, achiziții și/sau înstrăinări de active în timpul perioadei de analiză**

Pe parcursul exercițiului financiar aferent anului 2024 nu au avut loc operațiuni de fuziune, divizare sau achiziții în numele Societății.

Pe parcursul exercițiului financiar aferent anului 2024 nu au avut loc înstrăinări de active în numele Societății.



# Acționariat și conducerea societății

Capitalul social al societății este de 4.399.769,90 RON, integral varsat, constituit prin aport în numerar și prin emitere de acțiuni noi din profitul re-partizabil realizat în anul 2021, împărțit într-un număr de 43.997.699 acțiuni ordinare, nominative, dematerializate, cu o valoare nominală de 0,1 RON/acțiune.

Structura consolidată a deținătorilor de acțiuni ABN Systems International S.A. la 30.06.2024 era:

<b>Acționari</b>	<b>Numar de acțiuni</b>	<b>Procent</b>
BARBU ADISOR-GEORGE	18,723,362	42.5553 %
NEDELEA BOGDAN REMUS	18,703,694	42.5106 %
Pers.Fizice	6,494,686	14.7614 %
Pers.Juridice	75,957	0.1726 %
<b>TOTAL</b>	<b>43,997,699</b>	<b>100 %</b>

Societatea ABN Systems International S.A. este organizată sub formă de Societate pe Acțiuni administrată în sistem unitar. Este condusă de un Consiliu de Administrație format din 3 (trei) membri numiți prin vot secret de AGOA, cu mandat de 4 (patru) ani, care se subordonează Adunării Generale a Acționarilor și care delegă competențele de conducere executivă directorilor societății, dintre aceștia unul fiind numit Director General. Actualul Consiliu de Administrație a fost ales în cadrul AGOA din 27.09.2023

Societatea nu are cunoștință de existența unor litigii sau proceduri administrative împotriva membrilor Consiliului de Administrație sau conducerii executive, în legătură cu activitatea acestora în cadrul societății sau care privesc capacitatea respectivei persoane de a-și îndeplini atribuțiile în cadrul societății.

În cursul exercițiului financiar anterior, nu a avut loc o evaluare a Consiliului de Administrație sub conducerea președintelui acestuia.

În cursul exercițiului financiar 2023, Consiliul de Administrație s-a întrunit într-un număr de 6 ședințe, pentru analizarea și discutarea problemelor de importanță majoră pentru societate, îndeplinind cu diligență toate actele necesare pentru realizarea obiectului de activitate al societății și răspunderile, asumate prin contract.

Pe parcursul exercițiului financiar 2024, conducerea societății a fost asigu-rată de Consiliul de Administrație (CA) format din:

- Dl. Barbu Adisor George, în calitate de director general și președinte al Consiliului de Administrație, având un mandat de 4 ani, până la data de 27.09.2027
- Dl. Nedelea Bogdan Remus, în calitate de membru CA având un mandat de 4 ani, până la data de 27.09.2027
- Dl. Dorobantu Mircea Bogdan, în calitate de membru CA, având un mandat de 4 ani, până la data de 27.09.2027

Membrii conducerii executive au competențe și răspunderi conform fișei postului.

Persoanele care fac parte din conducerea executivă sau din Consiliul de Administrație al Societății nu au fost implicate în litigii sau proceduri administrative în legătură cu activitatea acestora în cadrul ABN și nu au nici un acord, înțelegere sau legătură de familie cu o altă persoană cu atribuții decizionale din societate.

# Principii de guvernare corporativă

În perspectiva listării pe piața SMT-AeRO a BVB, la nivelul societății au fost implementate principiile relevante de Guvernare Corporativă cuprinse în ghidul emis în vederea sprijinirii societăților listate pe piața AeRO, și anume „Principii de Guvernare Corporativă pentru AeRO - piața de acțiuni a BVB”.

Cod	Prevederi care trebuie respectate	Respectă integral	Respectă parțial/ Nu respectă	Motivul pentru neconformitate
<b>SECȚIUNEA A – RESPONSABILITĂȚILE CONSILIULUI DE ADMINISTRAȚIE (CONSILIUL)</b>				
A1.	Societatea trebuie să dețină un Regulament intern al Consiliului (Regulament de Guvernare) care include termenii de referință / responsabilitățile Consiliului și funcțiile cheie de conducere ale Societății. Administrarea conflictului de interese la nivelul Consiliului trebuie să fie prevăzută în acest regulament. Regulamentul va defini o politică clară cu privire la delegarea de competențe, care va include o listă formală de aspecte rezervate deciziei Consiliului și o separare clară a responsabilităților între Consiliu și conducerea executivă.	√		
A2.	Orice alte angajamente profesionale ale membrilor Consiliului, inclusiv poziția de membru executiv sau neexecutiv al Consiliului în alte societăți (excluzând filiale ale Societății) și instituții non-profit, vor fi aduse la cunoștința Consiliului înainte de numire și pe perioada mandatului.	√		
A3.	Fiecare membru al Consiliului trebuie să prezinte Consiliului informații privind orice raport/relație cu un acționar care deține direct sau indirect acțiuni reprezentând peste 5% din toate drepturile de vot. Această obligație se referă la orice fel de raport/relație care poate afecta poziția membrului cu privire la chestiuni decise de Consiliu.	√		
A4.	Raportul anual va informa dacă a avut loc o evaluare a Consiliului sub conducerea Președintelui. Raportul anual trebuie să conțină de asemenea numărul de sedințe ale Consiliului.	√		
<b>SECȚIUNEA B – CONTROLUL / AUDITUL INTERN</b>				
B1.	Consiliul va adopta o politică prin care să se asigure că orice tranzacție a Societății cu <b>oricare dintre societățile cu care are relații strânse</b> (părți afiliate/legate), a cărei valoare este egală cu sau mai mare de 5% din activele nete ale Societății (conform celei mai recente raportări financiare) <b>este aprobată de Consiliu.</b>	√		

B2.	<b>Auditul intern</b> trebuie efectuat de către o divizie distinctă din punct de vedere al structurii organizatorice (Departamentul de Audit Intern) din cadrul Societății sau prin contractarea serviciilor furnizate de o entitate independent (firmă de audit). Departamentul de audit intern sau firma de audit va raporta direct Directorului General și, după caz, Consiliului	✓		Audit intern este realizat de departamentul financiar – contabil al ABN
<b>SECȚIUNEA C – CONSTRUIND VALOARE PRIN RELAȚIA CU INVESTITORII</b>				
C1.	Societatea trebuie să organizeze un <b>Serviciu de Relații cu investitorii</b> făcut cunoscut publicului larg prin persoana responsabilă. Suplimentar față de informațiile impuse de prevederile legale, Societatea trebuie să includă <b>pe pagina sa de Internet</b> o secțiune dedicată Relațiilor cu Investitorii, în limbile română și engleză, care să prezinte toate informațiile relevante de interes pentru investitori, inclusiv:	✓		
C1.1	<b>Principalele regulamente</b> ale Societății, în particular <b>Actul constitutiv</b> și regulamentele interne ale organelor statutare.	✓		
C1.2	CV-urile membrilor organelor statutare.	✓		
C1.3	Rapoarte curente și rapoarte periodice.	✓		
C1.4	Informații cu privire la adunările generale ale acționarilor: ordinea de zi și materialele aferente; hotărârile adunărilor generale.	✓		
C1.5	Informații cu privire la evenimente corporative precum plata dividendelor sau alte evenimente care au ca rezultat obținerea sau limitări cu privire la drepturile unui acționar, incluzând termenele limită și principiile unor astfel de operațiuni.	✓		
C1.6	Alte <b>informații de natură extraordinară</b> care ar trebui făcute publice: anularea/modificarea/inițierea cooperării cu un Consultant Autorizat; semnarea/reînnoirea/terminarea unui acord cu un Market Marker.	✓		
C2.	Societatea trebuie să adopte o <b>politică de dividend</b> ca un set de direcții/principii referitoare la repartizarea profitului net. Politica de dividend trebuie publicată pe pagina de internet a Societății.	✓		

C3.	Societatea trebuie să adopte <b>o politică cu privire la prognoze, indicând dacă acestea</b> vor fi furnizate sau nu. Prognozele reprezintă concluzii cuantificate ale studiilor care vizează determinarea impactului total al unei <b>liste de factori</b> referitori la o perioadă viitoare ( <b>ipoteze</b> ). Politica trebuie să prevadă <b>frecvența, perioada avută în vedere și conținutul prognozei</b> . Dacă sunt publicate, prognozele vor fi <b>parte a rapoartelor anuale, semestriale sau trimestriale</b> . Politica privind prognozele va fi <b>publicată pe pagina de internet</b> a Societății.	✓		
C4.	Societatea trebuie să stabilească <b>data și locul unei adunări generale</b> astfel încât să permită participarea unui număr cât mai mare de acționari.	✓		
C5.	Rapoartele financiare trebuie să includă informații atât în limba română cât și în engleză, cu privire la principalii factori care influențează schimbări la nivelul vânzărilor, profitului operațional, profitului net sau orice alt indicator relevant.	✓		
C6.	Societatea trebuie să organizeze cel puțin o <b>întâlnire/conferință telefonică</b> cu analiști și investitori, în fiecare an. Informațiile prezentate cu aceste ocazii vor fi publicate în secțiunea Relații cu Investitorii de pe pagina de Internet a Societății, la momentul respectivei întâlniri/conferințe telefonice.	✓		

## Litigii

Conducerea ABN estimează că nu există litigii în curs de desfășurare care să aibă efect semnificativ asupra rezultatelor sau poziției financiare a societății. Din aceste considerente societatea nu a constituit provizioane pentru riscuri și cheltuieli.

## Tranzacții cu părți afiliate

**Definirea Părții afiliate și a tranzacției cu partea afiliată în conformitate cu SIC 24 ("IAS 24")**

**Parte afiliată** – O parte afiliată este o persoană sau o entitate care este afiliată entității care își întocmește situațiile financiare, "entitatea raportoare" (conform IAS 24, Prezentarea informațiilor privind părțile afiliate).



a) O persoană sau un membru apropiat al familiei persoanei este afiliat unei entități raportoare dacă persoana respectivă:

- (i) deține controlul sau controlul comun al entității raportoare;
- (ii) are o influență semnificativă asupra entității raportoare; sau
- (iii) face parte din personalul-cheie din conducerea entității raportoare sau din conducerea unei societăți-mamă a entității raportoare.

b) O entitate este afiliată unei entități raportoare dacă întrunește oricare dintre următoarele condiții:

(i) Entitatea și entitatea raportoare fac parte din același grup (ceea ce înseamnă că fiecare societate-mamă, filială sau filială-membră este afiliată celorlalte entități).

(ii) O entitate este o entitate asociată sau o asociere în participație a celeilalte entități (sau o entitate asociată sau o asociere în participație a unei entități membre a unui grup din care face parte și cealaltă entitate).

(iii) Ambele entități sunt asocieri în participație ale aceleiași părți terțe.

(iv) O entitate este o asociere în participație a unei terțe părți, iar cealaltă entitate este o entitate asociată părții terțe.

(v) Entitatea este un plan de beneficii postanagajare în beneficiul angajaților entității raportoare sau ai unei entități afiliate entității raportoare. Dacă entitatea raportoare în sine este un asemenea plan, angajatorii care finanțează planul sunt, de asemenea, afiliați entității raportoare.

(vi) Entitatea este controlată sau controlată în comun de către o persoană definită la punctul a);

(vii) O persoană identificată la punctul a)(i) are o influență semnificativă asupra entității sau face parte din personalul-cheie din conducerea entității (sau din conducerea unei societăți-mamă a entității).

(viii) Entitatea, sau orice membru al unui grup din care aceasta face parte, furnizează entității raportoare sau societății-mamă a entității raportoare servicii legate de personalul-cheie din conducerea entității respective.

O entitate raportoare este scutită de cerințele de prezentare ale IAS 24, punctul 18, referitoare la tranzacțiile cu părțile afiliate și soldurile scadente, inclusiv angajamentele cu:

a) cu un stat care are controlul, controlul comun sau o influență semnificativă asupra entității raportoare; și

b) cu o altă entitate care este parte afiliată deoarece același stat are controlul, controlul comun sau o influență semnificativă atât asupra entității raportoare, cât și asupra celeilalte entități.

O tranzacție cu o parte afiliată reprezintă un transfer de resurse, servicii sau obligații între o entitate raportoare și o parte afiliată, indiferent dacă se facturează sau nu un preț (IAS 24.9).

Tranzacțiile cu părți afiliate sunt desfășurate conform termenilor echivalenței celor care reies din tranzacțiile desfășurate în condiții obiective.

Tabelul “Tranzacții cu părți afiliate” prezintă valoarea totală a tranzacțiilor cu părțile afiliate în perioada relevantă, precum și soldurile de datorii și creanțe existente între părți la data raportării. Nu a fost utilizat un prag de raportare, fiind incluse toate tranzacțiile.

Tranzacțiile sunt sumarizate în funcție de natura cheltuielilor/veniturilor realizate între părți și se bazează pe documente fiscale (facturi, chitanțe), conform acordurilor contractuale semnate.

În cursul exercitiului financiar încheiat la 31 decembrie 2024, Societatea a desfășurat tranzacții cu următoarele părți afiliate:

Societate	Natura relației	Tara de inregistrare	Natura tranzacțiilor
Happy Electronics Sales SRL	Entitate cu membri cheie ai conducerii în comun	România	Bunuri și servicii, grup de TVA
ABN Systems International LLC	Entitate deținută integral	SUA	Bunuri și servicii
Concept 52 Store SRL	Entitate cu membri cheie ai conducerii în comun	România	Bunuri și servicii

Tabel “Tranzacții cu părți afiliate”

\*Sume în RON, valori nominale

Datorii comerciale și alte datorii					
Vânzător/ Creditor	Natura relației	Descriere tranzacții	Beneficiar		
			ABN Systems Internațional LLC	Happy Electronics Sales SRL	Concept 52 Store SRL
ABN Systems Internațional S.A.	Acționar / Parte Afiliată	Vânzări bunuri	140,060.78	3,814,293.04	242,939.85
ABN Systems Internațional S.A.	Acționar / Parte Afiliată	Împrumuturi	65,511.10	-	-

# Principalele rezultate ale evaluării activității

## Elemente de evaluare generală

Operațiunile și tranzacțiile economico-financiare derulate de ABN au fost consemnate în baza documentelor justificative și evidențiate în registre contabile, potrivit prevederilor legale în vigoare, iar rezultatele obținute la 31.12.2024, auditate sunt prezentate în continuare:

INDICATOR	VALOARE (RON)	COMPARATIE 2023
CIFRA DE AFACERI NETĂ	47,574,957	-50.74%
EXPORT	7,051,897	-87.19%
COSTURI CU MĂRFURILE	30,668,688	-59.01%
CHELTUIELI CU PERSONALUL	4,537,227	-8.22%
PROFIT BRUT	108,851	-92.09%
PROFIT NET	108,851	-92.09%

### CIFRA DE AFACERI NETĂ

La finele perioadei de raportare a anului 2024, cifra de afaceri netă a Companiei înregistrează o scădere de **50.74%** comparativ cu aceeași perioadă a exercițiului precedent.

Variația cifrei de afaceri încorporează efectele nefavorabile ale diminuării cifrei de afaceri cu Amazon EU SARL ca urmare a modificărilor politicilor de achiziție în cursul trimestrului III 2023 și a reducerii drastice a exporturilor ca urmare restângerii ariei de distribuție Poly doar la teritoriul național, în urma achiziției acestuia de către HP Inc. în trimestrul IV 2023.

### EXPORT

Cu toate că în 2023 am asistat la o scădere a exporturilor cu aproximativ **57%** comparativ cu 2023, acestea s-au situat la nivelul de 7 mil RON, iar ponderea acestora în totalul cifrei de afaceri a devenit 14%, în scădere față de perioada anterioară.

Cifrele în categoria exporturilor au fost influențate în principal de scăderea vânzărilor de produse Poly în urma redefinirii zonei de acțiune a canalelor (reseller/distribuitor).



## **COSTURILE CU MĂRFURILE**

Comparativ cu exercițiul financiar precedent, în 2024 am reușit să menținem sub control costurile cu mărfurile chiar în contextul economic internațional nefavorabil de creștere a prețurilor la furnizori, creștere a costurilor de finanțare, creștere a costurilor de transport, acestea scăzând cu aproximativ 59% în 2024 raportat la cifra de afaceri. Conducerea ABN monitorizează în mod constant toate aceste elemente și depune în permanență eforturi în reducerea acestor costuri prin găsirea de furnizori alternativi, negocierea unor contracte mai avantajoase atât cu furnizorii cât și cu transportatorii, precum și prin diversificarea gamei de produse comercializate de ABN.

## **CHELTUIELI CU PERSONALUL**

Cheltuielile cu personalul se micșorează cu 8.82% față de exercițiul financiar precedent, reprezentând 9,90% din totalul cheltuielilor de exploatare, în creștere ușoară față de nivelul înregistrat în anul precedent, aceasta în contextul reducerii organigramei la 61 de anagjați la nivelul întregii companii.

## **ALTE CHELTUIELI DE EXPLOATARE**

În condițiile creșterii costurilor de transport internațional, a chiriilor, dobânzilor bancare, utilităților și în general a prețurilor de consum, totalul cheltuielilor de exploatare se reduc față de valoarea anului 2023 cu aproximativ 35.69%, un ritm inferior scăderii cifrei de afaceri, în principal datorită creșterii costurilor cu mărfurile și a costurilor fixe (chirii, dobânzi) ale căror valori, stabilite prin contracte multianuale, nu pot fi ajustate în mod dinamic pentru a urmări evoluția vânzărilor.

## **PROFITABILITATE**

Condițiile macroeconomice internaționale (inflație, dobânzi, prețuri), cerințele de certificare și reglementare pentru pătrunderea pe noi piețe, proiectele investiționale derulate de conducerea ABN pe parcursul ultimilor ani în vederea consolidării și extinderii poziției ABN în piața de distribuție IT&C, pentru creșterea cifrei de afaceri, extinderea și diversificarea bazei de clienți și a portofoliului de produse comercializate, au condus la finele exercițiului financiar 2024 la o scădere a profitului brut de 92% comparativ cu exercițiul financiar precedent, până la valoarea de 108,851 RON în principal datorită scăderii exporturilor, coroborat cu decalajul reducerii cheltuielilor cu chiriile și a efortului susținut în rambursarea a aproximativ 10 mil RON din linia de credit principală.

# Analiza situațiilor financiare

Consolidarea poziției pe piață, avantajul competitiv al mărcii proprii și al sistemului logistic, accelerarea comerțului online determinată atât de cursul firesc al comportamentului de consum orientat tot mai mult spre digital, cât și de contextul epidemiologic, dar și consolidarea segmentului B2B și abordarea de noi canale de distribuție, preponderent export, se imprimă în variația indica-torilor de performanță ai societății, în perioada de raportare 2024.

Rezultatele financiare anuale aferente exercitiului financiar 2024 au fost auditate de PREMIUM AUDIT CONSULTING S.R.L., o societate independentă de audit, înregistrată în Registrul Public al Auditorilor Financieri cu numărul 1260/07.09.2015 .

<b>Situația contului de profit și pierdere</b>			
	31.12.2024 RON auditat	31.12.2023 RON auditat	Variația procentuală 2024/2023
Venituri totale din exploatare	<b>47,650,841</b>	<b>98,720,617</b>	<b>-51.73%</b>
Cifra de afaceri netă	47,574,957	96,580,826	<b>-50.74%</b>
Venituri din investiții imobiliare	-	2,102,500	
Alte venituri	75,884	37,291	
Cheltuieli totale de exploatare	<b>45,837,527</b>	<b>95,688,104</b>	<b>-52.10%</b>
Cheltuieli materiale și utilități	512,218	845,821	<b>-39.44%</b>
Cheltuieli privind mărfurile	30,668,688	74,814,086	<b>-59.01%</b>
Cheltuieli cu personalul	4,682,573	4,943,518	<b>-5.28%</b>
Ajustări de active imobilizate	723,248	698,566	<b>3.53%</b>
Alte cheltuieli de exploatare	9,250,800	14,386,113	<b>-35.70%</b>
<b>Rezultatul din exploatare</b>	<b>1,813,314</b>	<b>3,032,513</b>	<b>-40.20%</b>
Venituri financiare	57,480	321,346	<b>-82.11%</b>
Cheltuieli financiare	1,761,943	1,977,216	<b>-10.9%</b>
<b>Rezultatul financiar</b>	<b>(1,704,463)</b>	<b>(1,655,870)</b>	<b>2.93%</b>
Venituri totale	47,708,321	99,041,963	<b>-51.83%</b>
Cheltuieli totale	47,559,470	97,665,320	<b>-51.26%</b>
<b>Rezultatul brut</b>	<b>108,851</b>	<b>1,376,643</b>	<b>-92.09%</b>
Impozit pe profit	-	-	
<b>Rezultatul net</b>	<b>108,851</b>	<b>1,376,643</b>	<b>-92.09%</b>



Într-un context deosebit de volatil pentru mediul de afaceri și întreaga societate românească, cu provocări multiple pentru care afacerea ABN s-a dovedit extrem de pregătită să răspundă, diversificarea continuă a portofoliului de produse, abordarea de noi canale de distribuție preponderent la export, consolidarea notorietății și prezenței brandului Tellur pe piața țintă au contribuit la realizarea unei volum de vânzări de 47,574,957 RON, în scădere cu 51.73% față de 2023. Având în vedere specificul activității de desfacere care presupune comercializarea de produse importate, aportul cel mai semnificativ la fluctuația cifrei de afaceri a fost reprezentat de variația veniturilor obținute din vânzarea mărfurilor la export, unde, așa cum a fost deja explicat, a fost restânsă distribuția brand-ului HP doar la nivel național.

Accelerarea diversificării portofoliului prin inaugurarea de noi game de produse, ca și dezvoltarea afacerilor la nivel național în acord cu politica actuală privind asigurarea necesarului de stocuri se reflectă în evoluția în dinamică și structură a cheltuielilor operaționale. Oscilația valorică a cheltuielilor de exploatare (-52.10%) coroborată în 2024 cu rata de scădere a veniturilor din exploatare (-51.73%), a permis obținerea unui rezultat din exploatare pozitiv în valoare 1.81 mil RON, însă inferior rezultatului din exploatare a exercițiului anterior.

Principala categorie de cheltuieli operaționale este reprezentată de cheltuielile privind mărfurile. În pondere de 66.90% din total cheltuieli de exploatare la 31.12.2024, aceste cheltuieli au scăzut cu 11,28% comparativ cu 2023.

Cea de a doua clasă de cheltuieli ca importanță în totalul cheltuielilor emitentului, și anume „Alte cheltuieli de exploatare”, s-a diminuat cu aproximativ 35.70% față de perioada de referință, ca urmare a eforturilor constante ale echipei de conducere de a optimiza costurile.

Cheltuielile cu reclama și publicitatea, prin natura acestora încadrate în categoria „cheltuielilor privind prestațiile externe”, au rămas la aproximativ 3.24 milioane RON și constituie o subcategorie importantă de cheltuieli (7,08% din alte cheltuieli de exploatare).

Cheltuielile cu servicii prestate de terți (în pondere de 17% din alte cheltuieli de exploatare) și cheltuielile cu transportul (9.94%), care se mențin în plaja estimată de conducerea ABN în pofida majorării semnificative a prețurilor furnizor și de transport.

Cheltuielile cu personalul se diminuează cu 5,28%, o variație care reflectă orientarea politicilor de recrutare și retenție a personalului spre asigurarea necesarului de resurse umane, atât din punct de vedere cantitativ cât și calitativ.

Creșterea cheltuielilor privind ajustările de valoare aferente activelor circulante este consecința directă a suplimentării nivelului aprovizionării cu stocuri, sub politica managementului de asigurare a necesarului de capital de lucru pe o perioadă mai extinsă în concordanță cu creșterea vitezei de rotație. Astfel, este asigurată optimizarea costurilor cu transportul și evitarea perioadelor aglomerate cu impact favorabil asupra prețurilor la produse și proiecte noi.

Veniturile financiare scad cu 82% în anul 2024 comparativ cu 2023, fiind constituite, în principal, din diferențe favorabile de curs valutar. Cheltuielile de natură financiară sunt generate de cheltuielile privind diferențele nefavorabile de curs valutar, la care se adaugă cheltuielile cu dobânzile și comisioanele bancare.

Ca urmare a creșterii semnificative a dobânzilor, un accent deosebit a fost pus în 2024 pe rambursarea a 10 milioane RON din linia de credit ING și pe optimizarea ciclului de încasări prin factorizarea clienților cu pondere mare în cifra de afaceri.

Rezultatul operațional pozitiv, ajustat cu pierderea din activitatea financiară, generează, la sfârșitul exercițiului financiar al anului 2024, un profit brut de 108,851 RON, profit inferior profitului anului 2023.

# Analiza poziției financiare

Indicatori de bilanț			
	31.12.2024 RON auditat	31.12.2023 RON auditat	Variația procentuală 2024/2023
<b>Active Imobilizate</b>	<b>12,838,612</b>	<b>13,514,409</b>	<b>-5.00%</b>
Imobilizari necorporale	11,277,457	11,277,457	0.00%
Imobilizari corporale	1,537,280	2,213,077	-30.54%
Imobilizari financiare	23,875	23,875	0.00%
<b>Active Circulante</b>	<b>59,140,420</b>	<b>60,562,155</b>	<b>-2.35%</b>
Stocuri	26,343,160	32,318,156	-18.49%
Creante	30,414,138	27,600,261	10.20%
Casa si conturi la banci	602,205	643,738	-6.45%
Cheltuieli in avans	1,780,917	1,715,288	3.83%
<b>TOTAL Active</b>	<b>71,979,032</b>	<b>75,791,852</b>	<b>-5.03%</b>
Datorii pe termen scurt	40,055,571	43,355,366	-7.61%
Datorii pe termen lung			
<b>Venituri in avans</b>			
TOTAL Datorii	40,055,571	43,355,366	-7.61%
Capital social	4,399,770	4,399,770	0.00%
Prime de capital	5,381,925	5,381,925	0.00%
Rezerve din reevaluare	0	0	
Rezerve	3,052,238	3,052,238	0.00%
<b>Rezultatul reportat</b>	<b>18,980,676</b>	<b>18,255,910</b>	<b>4.14%</b>
<b>Rezultatul perioadei</b>	<b>108,851</b>	<b>1,376,643</b>	<b>-92.09%</b>
<b>TOTAL Capitaluri Proprii</b>	<b>31,923,460</b>	<b>32,436,486</b>	<b>-1.58%</b>

La sfârșitul perioadei de raportare a exercitiului financiar 2024, activele circulante – categoria cu ponderea mai ridicată în activul total - înregistrează o scădere de **2.35%** față de sfârșitul anului 2023.

Scăderea valorică a activelor circulante este determinată în principal de scăderea stocurilor cu aproximativ **18.49%**, concomitent cu scaderea lichiditatilor la **602,205 RON**.

Micșorarea valorii stocurilor cu **6 mil RON** este consecința optimizării activității de aprovizionare cu mărfuri în perioada de raportare. Scăderea semnificativă a volumului aprovizionării se subscrive strategiei conducerii privind conservarea avantajului logistic concomitent cu eliberarea unei părți a numărului blocat în stocuri, dar și a reducerii costurilor în creștere la transport și spațiu de depozitare. În consecință, la finalul perioadei de raportare, ponderea stocurilor în active circulante era de **44.5%** și de **36.6%** în total active.

Raportată la 31.12.2023, valoarea creanțelor la 31.12.2024 a crescut cu **10.2%** în principal prin factorizarea creanțelor conturilor mari reflectând îmbunătățirea vitezei de rotație a creanțelor din activitatea de comercializare, ca urmare a eforturilor de colectare, a intensificării comerțului online și abordării de noi canale de distribuție.

Volumul scăzut al disponibilităților bănești în perioada de raportare 2024 față de anul 2023 reflectă preocuparea conducerii pentru optimizarea volumului aprovizionării prin conservarea avantajului logistic în contextul pandemiei, intensificarea activității comerciale, dar și a rambursării parțiale a facilității de linie de credit ING Bank N.V. Amsterdam- Sucursala Bucuresti de la un total multi-valută 29,000,000 RON, la o valoare de 18,500,000 RON pentru îmbunătățirea managementului financiar în contextul creșterii exacerbate a dobânzilor bancare.

În ceea ce privește valoarea activelor imobilizate, acestea se micșorează ușor cu **5%** pe fondul scăderii valorii activelor imobilizate în perioada de raportare.

Imobilizările financiare, care reprezintă garanții la credite, își mențin poziția nesemnificativă în totalul activelor imobilizate (0,17%), poziție identică cu cea de la finele anului 2023.

În perioada de raportare, scăderea valorii activelor imobilizate concomitent cu scăderea activelor circulante (-5% respectiv -2.35%) determină o scădere a activului total cu 3.8 mil RON, respectiv cu 5.03% față de exercițiul financiar 2023.

Datoriile pe termen scurt rămân principala sursă de finanțare a activului, reprezentând 100% din pasivul total.

Diminuarea cu 7,61% a valorii acestora în raport cu exercițiul financiar 2023 se datorează integral scăderii datoriilor cu exigibilitate de sub 1 an, ca urmare a rambursării parțiale a liniei de credit ING Bank, dar și a extinderii diverselor credite furnizor pentru susținerea creșterii accelerate a activității și de valorificarea noilor oportunități strategice de dezvoltare.

Societatea nu are datorii pe termen lung, iar cele mai reprezentative elemente de structură sunt, în esență, creditele bancare pe termen scurt în valoare de 21 mil RON (52.6%), creditori diverși (31.8%) în cuantum de 12.7 mil RON și datoriile comerciale (10.6%), totalizând 40 mil RON. Poziția în scădere a datoriilor comerciale reflectă preocuparea conducerii ABN de a diversifica paleta de furnizori, furnizorii noi acordând termene mai mici de plată, dar la un cost inferior creditării bancare. În cadrul creditorilor diverși este inclusă și suma de 1.90 mil RON datorată entităților din grupul fiscal de TVA.

Scăderea valorii capitalurilor proprii cu 1.58%, respectiv cu 513,026 RON, materializează rezultatele favorabile ale activității desfășurate de către companie în ultimii ani, a atragerii de capital suplimentar de pe piața de capital și a acordării de dividend acționarilor. Considerăm ca politica transparentă de dividend și acordarea acestora în mod constant, anual, către investitori, concomitent cu utilizarea într-o mai mare măsură a capitalului propriu la finanțarea operațiunilor de exploatare contribuie în mod pozitiv la succesul Companiei. Cu toate că rezultatul perioadei este cu aproximativ 92% sub nivelul celui din 2023, se observă o compensare în totalul capitalurilor proprii prin creșterea celui reportat.



## DECLARAȚIE

În conformitate cu prevederile art. 30 din Legea contabilității nr 82/1991

S-au intocmit situațiile financiare anuale la 31.12.2024 pentru:

Persoana juridică: ABN Systems International S.A.

Județul: BUCUREȘTI

Sediul Social: București, Sector 1, Str. Marinarilor nr. 31

Cod fiscal: 14988404

Registrul Comerțului: 140/11024/2002

Forma de proprietate: Societate pe Acțiuni

Cod CAEN: 4652

Descriere CAEN: Comerț cu ridicata de componente și echipamente electronice și de telecomunicații

Președintele Consiliului de Administrație, Barbu Adișor George, își asumă răspunderea pentru întocmirea situațiilor financiare anuale la 31.12.2024 și confirmă că:

a) Politicile contabile utilizate la întocmirea situațiilor financiare anuale sunt în conformitate cu reglementările contabile aplicabile.

b) Situațiile financiare anuale oferă o imagine fidelă a poziției financiare, performanței financiare și a celorlalte informații referitoare la activitatea desfășurată.

c) Persoana juridică își desfășoară activitatea în condiții de continuitate.

Președintele Consiliului de Administrație, Barbu Adișor George, înaintează spre analiză și propune spre aprobarea Adunării Generale Ordinare a Asociaților situațiile financiare întocmite la 31.12.2024:

- Bilanțul;
- Contul de profit și pierdere;
- Notele explicative la situațiile financiare;
- Raportul administratorului;
- Raportul auditorului statutar independent.

Presedintele CA

Semnătura,

Barbu Adișor George

