



POLTRONIC S.A.

**Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki
za okres od 01 stycznia 2025 roku do 31 grudnia 2025 roku**

Wrocław, 19 marca 2026 roku

1. Spis treści

2.	Informacje ogólne	3
2.1.	Podstawowe dane Spółki	3
2.2.	Przedmiot działalności Spółki	3
2.3.	Podmioty posiadane przez Spółkę	3
2.4.	Ilość zatrudnionych	3
2.5.	Organy Spółki	3
3.	Działalność Spółki w roku 2025	4
3.1.	Przychody ze sprzedaży	4
3.2.	Istotne zdarzenia wpływające na działalność Spółki	5
4.	Wskazanie czynników ryzyka związanych z działalnością Spółki	5
4.1.	Ryzyko związane z otoczeniem makroekonomicznym	5
4.2.	Ryzyko związane z konkurentami	5
4.3.	Ryzyko związane z dostawcami	5
4.4.	Ryzyko ponoszenia odpowiedzialności z tytułu gwarancji na sprzedawane towary	5
4.5.	Ryzyko związane z miejscem w łańcuchu dostaw	6
4.6.	Ryzyko rozszerzenia oferty produktowej	6
4.7.	Ryzyko utraty kluczowych pracowników	6
4.8.	Ryzyko kursu walutowego	6
4.9.	Ryzyko wypowiedzenia umów kredytowych	6
4.10.	Ryzyko utraty płynności	6
5.	Instrumenty finansowe	7
6.	Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju	7
7.	Sytuacja finansowa Spółki, w tym wskaźniki finansowe i niefinansowe istotne do oceny sytuacji Spółki, wraz z ich oceną, przewidywany plan rozwoju Spółki w 2026 roku	7
8.	Akcje własne	7
9.	Oddziały Spółki	7
10.	Wpływ działalności Spółki na środowisko naturalne	8
11.	Stosowanie zasad ładu korporacyjnego w Spółce	8

2. Informacje ogólne

2.1. Podstawowe dane Spółki

Nazwa firmy:	POLTRONIC S.A.
Forma prawna:	Spółka akcyjna
Kapitał zakładowy:	3 579 000,00 złotych
KRS:	0000349566
NIP:	895-196-27-48
REGON:	021138067
Adres:	ul. gen. W. Sikorskiego 26, 53-659 Wrocław
Telefon:	(+48 71) 725 40 48
e-mail:	inwestorzy@poltronic.eu
www:	www.poltronic.eu

2.2. Przedmiot działalności Spółki

Poltronic Spółka Akcyjna („Emitent”, „Spółka”) rozpoczęła działalność operacyjną w 2010 roku.

Poltronic S.A. jest importerem i dystrybutorem produktów elektrotechnicznych, specjalizującym się w dostarczaniu oświetlenia i asortymentu LED (marka NEXTEC) oraz podzespołów elektronicznych i serwisu sprzętu IT (marka QVERTECH).

Klientami spółki są głównie dystrybutorzy prowadzący handel detaliczny i hurtowy oraz klienci biznesowi: firmy produkcyjne i usługowe. Spółka nie prowadzi punktów sprzedaży detalicznej.

2.3. Podmioty posiadane przez Spółkę

Spółka nie tworzy grupy kapitałowej.

2.4. Ilość zatrudnionych

Na dzień 31 grudnia 2025 roku liczba osób zatrudnionych przez Spółkę, w przeliczeniu na pełne etaty, wynosiła 11 osób zaś przeciętne zatrudnienie w 2025 roku w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło 11 osób.

2.5. Organy Spółki

Organami Spółki zgodnie ze Statutem są Walne Zgromadzenie, Rada Nadzorcza i Zarząd. Nie powołano Komitetu Audytu ani innych komisji celowych.

Na dzień 31 grudnia 2025 r. struktura własności kapitału zakładowego Spółki była następująca:

Akcjonariat:

Imię i nazwisko (nazwa) akcjonariusza	Liczba akcji	Ilość głosów	Udział w kapitale podstawowym
Jarosław Leszczyszyn	4 623 830	4 623 830	64,60%
Marek Kołodziejski	1 200 740	1 200 740	16,77%
Pozostali	1 333 430	1 333 430	18,63%
Razem	7 158 000	7 158 000	100,00%

W ciągu 2025 roku nie następowały zmiany w akcjonariacie Spółki.

Na dzień 31 grudnia 2025 r. skład osobowy organów Spółki był następujący:

Zarząd:

Imię i nazwisko	Funkcja
Marek Kołodziejski	Prezes Zarządu

W 2025 roku Członkami Zarządu Spółki byli:

Marek Kołodziejski

od 01 stycznia do 31 grudnia

Rada Nadzorcza:

Imię i nazwisko	Funkcja
Jarosław Leszczyszyn	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Magdalena Jakubiak	Wiceprzewodnicząca Rady Nadzorczej
Rafał Pankąła	Członek Rady Nadzorczej
Gerard O'Keeffe	Członek Rady Nadzorczej
Piotr Kołodziejski	Członek Rady Nadzorczej

W 2025 roku Członkami Rady Nadzorczej Spółki byli:

Jarosław Leszczyszyn

od 01 stycznia do 31 grudnia

Magdalena Jakubiak

od 01 stycznia do 31 grudnia

Rafał Pankąła

od 01 stycznia do 31 grudnia

Gerard O'Keeffe

od 01 stycznia do 31 grudnia

Piotr Kołodziejski

od 01 stycznia do 31 grudnia

3. Działalność Spółki w roku 2025

3.1. Przychody ze sprzedaży

W 2025 roku Spółka osiągnęła przychód ze sprzedaży towarów w wysokości 13 391 166,25 zł. W porównaniu do 2024 roku, wartość przychodów ze sprzedaży była wyższa o 4,01%. Spółka uzyskiwała przychody zarówno ze sprzedaży krajowej, jak i eksportowej.

Największy udział w sprzedaży Spółki stanowiła sprzedaż towarów z grupy oświetlenie LED (marka NEXTEC). Na pozostałe przychody składa się sprzedaż towarów z grupy podzespołów elektronicznych (marka QVERTECH) i inne.

3.2. Istotne zdarzenia wpływające na działalność Spółki

Główne działania handlowe Spółki były skoncentrowane na utrzymaniu i dalszym rozwoju portfela klientów rynku oświetlenia, do którego kierowana jest oferta głównej grupy produktowej, tj. oświetlenia LED. Aktywność ta kierowana była do uczestników rynku krajowego i europejskiego.

Nierozstrzygnięty charakter działań zbrojnych na terenie Ukrainy, niestabilna sytuacja na Bliskim Wschodzie oraz w rejonie Zatoki Perskiej, wpływają na utrzymujący się brak stabilności w obszarze łańcucha dostaw oraz utrudniają w znaczący sposób planowanie strategicznych i długofalowych działań Spółki.

4. Wskazanie czynników ryzyka związanych z działalnością Spółki

4.1. Ryzyko związane z otoczeniem makroekonomicznym

Rozwój Spółki jest ściśle skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą Polski i Europy, na terenie której Spółka oferuje swoje towary. Do głównych czynników makroekonomicznych, wpływających na działalność Spółki, należy zaliczyć poziom PKB Polski i Europy, poziom średniego wynagrodzenia brutto, poziom inflacji, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych, stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji przedsiębiorstw czy wzrost zadłużenia jednostek gospodarczych może obniżyć popyt na produkty oferowane przez Spółkę, co może mieć negatywny wpływ na działalność Spółki oraz jej sytuację finansową.

4.2. Ryzyko związane z konkurentami

Istnieje ryzyko negatywnego wpływu działalności podmiotów konkurencyjnych, operujących na tym samym rynku. Spółka, celem redukcji wymienionego ryzyka, stosuje profesjonalne i elastyczne podejścia do klientów, nabywa wysokiej jakości produkty, monitoruje potrzeby rynku oraz poszukuje nowych możliwości rozwoju. Ponadto Spółka nieustannie pracuje nad budową oferty produktowej, przeznaczonej dla różnych grup docelowych dywersyfikując sprzedaż pomiędzy zrzeszone i wielooddziałowe hurtownie, podhurtownie i klientów inwestycyjnych.

4.3. Ryzyko związane z dostawcami

Zmiana warunków gospodarczych w Chinach, gdzie Spółka dokonuje zakupów, może wpłynąć na wysokość kosztów nabycia towarów i ich dostępność. Dodatkowo, w większości przypadków, płatności za importowane towary dokonywane są przed ich fizyczną dostawą. W celu ograniczenia powyższych ryzyk, przedstawiciele Poltronic S.A. prowadzą proces weryfikacji i kontroli produkcji oraz wysyłki sprowadzanych towarów. Takie działania w znacznym stopniu ograniczają ryzyko związane z dostawcami.

4.4. Ryzyko ponoszenia odpowiedzialności z tytułu gwarancji na sprzedawane towary

Spółka może być narażana na konieczność poniesienia dodatkowych kosztów, związanych z usunięciem zgłaszanych przez odbiorców roszczeń z tytułu wad technicznych lub jakościowych dostarczanych towarów. W celu minimalizacji tego ryzyka Spółka przykłada szczególną rolę do kontroli jakości procesów produkcyjnych swoich dostawców. Prowadzone są również ciągłe poszukiwania alternatywnych źródeł produktów, gwarantujących najwyższą jakość sprzedawanych towarów.

4.5. Ryzyko związane z miejscem w łańcuchu dostaw

Spółka sprzedaje towary na rzecz innych dystrybutorów i hurtowni, które docierają do klientów finalnych. Zmiana warunków rynkowych, rozwój sieci dystrybucji producentów oraz handlu internetowego może ograniczyć rolę Spółki i ujemnie wpływać na poziom przychodów i marż. Spółka redukuje to ryzyko, rozwijając kompetencje techniczne pracowników oraz umacniając pozycję rynkową własnych marek na rynku B2B.

4.6. Ryzyko rozszerzenia oferty produktowej

Spółka opiera swoje plany rozwoju na poszerzeniu oferowanego asortymentu o nowe produkty. Brak zainteresowania nowymi produktami może skutkować trudnościami w sprzedaży nabytych towarów. Spółka redukuje to ryzyko prowadząc ciągłą analizę potrzeb rynkowych, konkurencji oraz dostawców.

4.7. Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Kompetencje, specjalistyczna wiedza oraz wieloletnie doświadczenie pracowników stanowią ważną wartość dla Spółki. Utrata kluczowych pracowników mogłaby w negatywny sposób wpłynąć na wyniki finansowe, dlatego w celu minimalizacji tego ryzyka, Spółka dba o rozwój pracowników, oferując m.in. branżowe programy szkoleniowe. Wdrożone są również procedury umożliwiające przenoszenie wiedzy pracowników do systemów wspomagających zarządzanie i obsługę klientów Spółki.

4.8. Ryzyko kursu walutowego

Większość kupowanych towarów rozliczana jest w USD, natomiast towarów sprzedawanych w PLN i EUR. Powoduje to możliwość wystąpienia ryzyka kursowego związanego z nieprzewidywanymi zmianami kursów walutowych. Wahania kursów walut bezpośrednio wpływają na wielkość marży zysku generowanego na realizowanych przez Spółkę transakcjach importowo-eksportowych. Marża handlowa wypracowywana przez Spółkę pozwala zniwelować to ryzyko. Spółka zarządza ryzykiem kursowym poprzez stałe analizowanie wpływu zmian kursów na przychody, koszty, rentowność i kluczowe wskaźniki finansowe firmy, określa tolerancję na ich zmiany, a następnie dobiera instrumenty finansowe. Dla zabezpieczenia ryzyka kursowego Spółka wykorzystuje dostępne instrumenty finansowe. Ponadto, niekorzystne zmiany kursu walutowego częściowo niwelowane są poprzez hedging naturalny związany ze sprzedażą eksportową.

4.9. Ryzyko wypowiedzenia umów kredytowych

Spółka finansuje bieżącą działalność z krótkoterminowych kredytów bankowych. Potencjalne wypowiedzenie umów przez banki i postawienie kredytu w stan natychmiastowej wymagalności, w oparciu o przesłanki ściśle wskazane w umowach, może narazić Spółkę na ryzyko utraty płynności i w konsekwencji doprowadzić do niezrealizowania założonych wyników. Jednakże, wyniki spółki, wieloletnia współpraca z bankami oparta na wzajemnym zaufaniu oraz bieżącej komunikacji niweluje ryzyko wypowiedzenia umów przez banki. Współpraca z głównym kredytodawcą, tj. mBank S.A. trwa nieprzerwanie od ponad jedenastu lat. Spółka od wielu lat współpracuje też z bankiem ING S.A.

4.10. Ryzyko utraty płynności

Rozwój sprzedaży wiąże się z udzielaniem wyższych kredytów kupieckich dla klientów. W przypadku braku zapłaty w terminie przez większą ilość odbiorców oraz przy braku zdolności kredytowej i możliwość pozyskania krótkoterminowego finansowania, wystąpić może utrata płynności finansowej Spółki. W celu minimalizacji ryzyka, Spółka pozyskuje adekwatne dla danego rodzaju aktywów instrumenty finansowe:

- kredyt kupiecki dla finansowania zakupu towarów,
- kredyt obrotowy dla finansowania zakupu towarów,
- leasing dla finansowania zakupów inwestycyjnych,
- kapitał i pożyczki od akcjonariuszy w pozostałych przypadkach,

oraz ubezpiecza poszczególne składniki majątku: towary, należności, środki trwałe.

5. Instrumenty finansowe

Do podstawowych instrumentów finansowych, z których korzysta Spółka, należą kredyty bankowe oraz leasingi. Głównym celem tych instrumentów finansowych jest zabezpieczenie środków na finansowanie działalności.

Spółka świadomie i odpowiedzialnie zarządza ryzykiem finansowym, a podstawowymi celami realizowanymi poprzez zarządzanie ryzykiem finansowym są: zwiększenie przewidywalności przepływów pieniężnych, zapewnienie płynności finansowej, optymalizacja wartości przepływów pieniężnych, wspieranie procesów operacyjnych.

Głównym ryzykiem wynikającym ze stosowanych instrumentów finansowych Spółki jest ryzyko stopy procentowej. Spółka posiada zobowiązania z tytułu kredytów, dla których odsetki liczone są na bazie zmiennej stopy procentowej. Występuje więc ryzyko wzrostu tych stóp w stosunku do momentu zawarcia umowy. Spółka nie stosowała w 2025 roku zabezpieczenia stóp procentowych. Spółka monitoruje stopień narażenia na ryzyko stopy procentowej oraz prognozy stóp procentowych i nie wyklucza podjęcia działań zabezpieczających w przyszłości.

Ryzyko związane z niespłacalnością należności od odbiorców jest zabezpieczone stosowną umową ubezpieczenia należności.

6. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Spółka nie prowadziła żadnych badań w roku 2025.

7. Sytuacja finansowa Spółki, w tym wskaźniki finansowe i niefinansowe istotne do oceny sytuacji Spółki, wraz z ich oceną, przewidywany plan rozwoju Spółki w 2026 roku

Sytuacja finansowa Spółki jest stabilna. W 2025 roku Spółka osiągnęła przychód ze sprzedaży w wysokości 13 391 166,25 zł. W porównaniu do 2024 roku, wartość przychodów ze sprzedaży była wyższa o 4,01%. W 2025 roku Spółka uzyskała wynik z działalności operacyjnej (EBIT) w wysokości 613 776,12 zł (wzrost o 9,41% r/r), wynik (EBIDTA) w wysokości 712 366 zł (wzrost o 6,77% r/r), wynik brutto (EBT) w wysokości 480 635,12 zł (wzrost o 10,01% r/r) oraz wynik netto (EAT) w wysokości 369 555,69 zł (nieznaczny wzrost o 0,27% r/r).

Spółka opiera swoje plany rozwoju na ciągłym poszerzaniu oferowanego asortymentu oraz rozbudowywaniu portfela kontrahentów.

8. Akcje własne

W 2025 roku oraz do dnia publikacji niniejszego sprawozdania Spółka nie nabywała i nie posiadała akcji własnych.

9. Oddziały Spółki

Spółka nie posiada Oddziałów.

10. Wpływ działalności Spółki na środowisko naturalne

Spółka jest importerem i dystrybutorem towarów na rzecz innych dystrybutorów i hurtowni, które docierają do klientów finalnych. W związku z charakterem prowadzonej działalności, Spółka stosuje się do obowiązujących w tym zakresie wytycznych wynikających z przepisów zarówno prawa krajowego jak i europejskiego dotyczącego ochrony środowiska. Spółka jest zarejestrowana w Bazie Danych o Produktach i Opakowaniach BDO pod numerem 000019283 oraz w Krajowej bazy o emisjach gazów cieplarnianych i innych substancji (IOŚ-PIB KOBIZE) pod numerem P059561.

11. Stosowanie zasad ładu korporacyjnego w Spółce

Spółka stosuje zasady ładu korporacyjnego, a „Oświadczenie dotyczące przestrzegania Dobrych Praktyk „New Connect” stanowi załącznik do Raportu Roczного.

Marek Kołodziejski
Prezes Zarządu

Wrocław, 19 marca 2026 roku