

Szanowni Akcjonariusze, Pracownicy, Partnerzy

Niniejszym przekazujemy sprawozdanie finansowe za rok 2025.

Kolejny rok intensywnej pracy na wysoko konkurencyjnym rynku wymagał dalszej koncentracji na działaniach zwiększających efektywność ekonomiczną i rozwijaniu wysokomarżowych usług. S4E niezmiennie skupia się na rozwijaniu swojego podstawowego portfolio produktowo - usługowego. Nasi partnerzy doskonale znają i rozumieją naszą ofertę. Polegają na naszych kompetencjach. Staramy się inwestować jak najwięcej w edukację kanału partnerskiego i wskazywać nowe kierunki rozwoju. Obecnie S4E postrzegane jest jako gwarant bezpiecznej realizacji najbardziej złożonych inwestycji IT w Polsce.

W 2025 roku Spółka odnotowała wzrost przychodów ze sprzedaży o 55,6 mln złotych, czyli o 12,1%. Wzrost przychodów został wypracowany w obszarze rozwiązań Dell Technologies, Commvault oraz Hitach Vantara. Marża procentowa ze sprzedaży w 2025 wyniosła 5,7% w porównaniu do 6,1% w roku poprzednim co było wynikiem wzrostem konkurencyjności na polskim rynku IT. Zysk przed opodatkowaniem wyniósł 11,5 mln złotych i jest o 12,7% wyższy niż w roku poprzednim.

Otoczenie geopolityczne i gospodarka to obecnie świat niespodzianek i niepewności. Pracujemy nad tym, aby nasza organizacja była wzorem efektywnego rozwijania biznesu w tych wyjątkowych czasach. Do tego kluczowa jest umiejętność zarządzania dynamicznymi zmianami. Zwinność organizacyjna, szybkość reakcji i zdolność adaptacji do nowych wymagań rynku to zawsze były znaki rozpoznawcze naszej Spółki.

W roku 2025 zwiększyliśmy sprzedaż rozwiązań Dell Technologies, Commvault oraz Hitach Vantara. Jesteśmy największym dostawcą usług profesjonalnych, w tym szkoleń i serwisów dla Huawei Enterprise oraz Commvault Systems w Polsce.

S4E posiada najwyższy status serwisowy pośród dystrybutorów Huawei Enterprise w Polsce. To pozwala na oferowanie lepszych warunków dla naszych usług serwisowych naszym Partnerom. W naszej ofercie posiadamy również serwery xFusion International, które stanowią doskonałe uzupełnienie oferty Huawei Enterprise.

W 2025 roku Spółka rozszerzyła swoje portfolio wprowadzając do oferty rozwiązanie ControlUp czyli zintegrowaną platformę typu DEX (Digital Employee Experience) służącą do monitorowania, zarządzania i optymalizacji środowisk pracy cyfrowej.

Jesteśmy specjalizowanym dystrybutorem VAD oferującym pełne portfolio usług Professional Services, które stanowią ponad 30 procent naszej marży. To zasługa między innym zespołu inżynierów, którzy na co dzień świadczą usługi edukacyjne, konsultacyjne, wdrożeniowe i serwisowe dla naszych Partnerów i ich Klientów. Jesteśmy jedną z niewielu firm, która posiada ISO 9000 na cały cykl obsługi Partnerów – począwszy od dostaw produktów, poprzez zapewnienie szkoleń i implementacji, a skończywszy na utrzymaniu rozwiązań.

Od 2019 roku jesteśmy częścią Grupy ALSO. To daje naszemu zespołowi dostęp do międzynarodowego doświadczenia i silnego zaplecza ekonomicznego. S4E doskonale wpisuje się w strategię Grupy ALSO opartą na rozwoju dystrybucji w sektorze zaawansowanych rozwiązań i usług. Grupa ALSO opiera swoją działalność na trzech filarach: Supply, Solutions oraz Services. S4E aktywnie wspiera działania Grupy w drugim i trzecim filarze. Obecnie wspólnie z ALSO Polska oferujemy najsilniejsze wsparcie edukacyjno-wdrożeniowe Partnerów na polskim rynku.

Chcemy podziękować wszystkim naszym Partnerom i Dostawcom za doskonałą współpracę oraz za zaufanie, jakim nas Państwo obdarzają. W szczególności chcemy podziękować Pracownikom S4E za zaangażowanie, profesjonalizm i gotowość do podejmowanie ciągle nowych wyzwań.

Z poważaniem,

Magdalena Świątek
Arkadiusz Możdżeń
Członkowie Zarządu S4E S.A.