



POLTRONIC S.A.

**Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki
za okres od 01 stycznia 2024 roku do 31 grudnia 2024 roku**

Wrocław, 19 marca 2025 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 2023	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 2024 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 2024 roku liczba osób zatrudnionych przez Spółkę, w przeliczeniu na pełne etaty, wynosiła 12 osób zaś przeciętne zatrudnienie w 2024 roku w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło 12,025 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 2024 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 2024 roku nie następowały zmiany w akcjonariacie Spółki.

Na dzień 31 grudnia 2024 r. skład osobowy organów Spółki był następujący:

Zarząd:

Imię i nazwisko	Funkcja
Marek Kołodziejski	Prezes Zarządu

W 2024 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 2024 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 2024

3.1. Przychody ze sprzedaży

W 2024 roku Spółka osiągnęła przychód ze sprzedaży towarów w wysokości 12.864.959,75 zł. W porównaniu do 2023 roku, wartość przychodów ze sprzedaży była niższa o 5,9%. 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.

Trwający konflikt na Bliskim Wschodzie pośrednio spowodował wzrost kosztów dostaw importowanych towarów oraz wydłużenie czasu ich realizacji, wpływając tym samym na działalność operacyjną Spółki. Równocześnie, ze względu na nierozstrzygnięty charakter działań zbrojnych na terenie Ukrainy oraz niestabilną sytuację na Bliskim Wschodzie, aktualnie nie jest możliwa ocena wpływu tych konfliktów na poziomie strategicznym i długoterminowym.

4. Wskazanie czynników ryzyka związanych z działalnością Spółki

4.1. Ryzyko związane z otoczeniem makroekonomicznym

Rozwój Emitenta jest ściśle skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą Polski i Europy, na terenie której Emitent oferuje swoje towary. Do głównych czynników makroekonomicznych, wpływających na działalność Emitenta, 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 niwelować 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 dziesięciu 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 2024 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 2024.

7. Sytuacja finansowa Spółki, w tym wskaźniki finansowe i niefinansowe istotne do oceny sytuacji Spółki, wraz z ich oceną, przewidywany plan rozwoju Spółki w 2024 roku

Sytuacja finansowa Spółki jest stabilna. W 2024 roku Spółka osiągnęła przychód ze sprzedaży w wysokości 12 864 959,75 zł. W porównaniu do 2023 roku, wartość przychodów ze sprzedaży była niższa o 5,9%. W 2024 roku Spółka uzyskała wynik z działalności operacyjnej (EBIT) w wysokości 558 609,94 zł (spadek o 22% r/r), wynik (EBIDTA) w wysokości 667 208,57 zł (spadek o 23% r/r), wynik brutto (EBT) w wysokości 434 801,49 zł (wzrost o 3% r/r) oraz wynik netto (EAT) w wysokości 368 570,00 zł (wzrost o 15% r/r).

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

8. Akcje własne

W 2024 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 bazie 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 Kołodziejcki
Prezes Zarządu

Wrocław, 19 marca 2025 roku