



POLTRONIC S.A.
RAPORT KWARTALNY
za okres I kwartału 2011 roku

Wrocław, 16 maja 2011 r.

Spis treści

Spis treści.....	2
1. List Prezesa Zarządu	3
2. Podstawowe dane o Spółce	4
3. Wybrane dane finansowe	4
4. Komentarz Zarządu na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe	6
4.1. Przedmiot działalności Spółki	6
4.2. Działalność spółki w I kwartale 2011	6
5. Informacja zarządu, jaką w okresie objętym raportem emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności	8
6. Stanowisko zarządu odnośnie poziomu realizacji prognoz wyników finansowych na rok 2011	9

1. List Prezesa Zarządu

Szanowni Państwo,

Z przyjemnością przedstawiamy Państwu raport podsumowujący dokonania Spółki w pierwszym kwartale 2011 roku. Cieszę się, że prezentowane wyniki świadczą, że nasza Spółka konsekwentnie się rozwija – osiągamy coraz wyższy poziom sprzedaży broniąc jednocześnie marży i dbając o zapewnienie zysku netto.

Osiągnięte przychody ze sprzedaży są 2,6 krotnie wyższe, od przychodów w analogicznym kwartale ubiegłego roku oraz są wyższe od przychodów zrealizowanych w każdym poprzednim kwartale kalendarzowym. Było to możliwe dzięki stałej i dobrej współpracy z wieloma klientami Spółki, pomimo zazwyczaj niższego poziomu obrotów w branży na początku roku.

Jestem głęboko przekonany, że przed nami są ogromne możliwości wzrostu. Współpracujemy z coraz większymi klientami, których możliwości zakupowe wielokrotnie przewyższają dzisiejsze obroty Spółki. Poprzez rozszerzenie asortymentu i rozwój współpracy zamierzamy zwiększać swój udział w rynku i tym samym poziom przychodów Spółki.

Rozwój organizacji zazwyczaj wiąże się ze wzrostem kosztów, dlatego kontrola kosztów stanowi dla nas ważny aspekt zarządzania Spółką. Zgodnie z zamierzeniami Zarządu, poziom kosztów operacyjnych w minionym kwartale był niższy od wytworzonej marży, tak że zamknęliśmy kwartał niewielkim zyskiem netto w wysokości 2,4 tysiąca złotych oraz zyskiem z działalności operacyjnej na poziomie 143,0 tysiąca złotych, co stanowi 3,5% przychodów w tym okresie. Wraz ze wzrostem skali działalności Spółki, oczekujemy zwiększenia rentowności operacyjnej.

Od początku 2011 roku Spółką kieruje trzyosobowy Zarząd. Jest to krok w kierunku lepszej jakości zarządzania, z rosnącym udziałem profesjonalnych menedżerów i stopniowym ograniczaniem udziału założyciela Spółki w zarządzaniu. Również poza ścisłym Zarządem, Spółka stopniowo pozyskuje kadry dla poprawy jakości zarządzania. Mimo, że proces ten wiąże się ze wzrostem kosztów, w konsekwencji przyczyni się do rozwoju i wzrostu wartości Spółki.

Myślę, że w 2011 roku czeka nas jeszcze wiele wyzwań, ale i wiele sukcesów. Mam nadzieję, że dobry start w pierwszym kwartale wskazuje, że będziemy umieć wykorzystać szanse i sprostać wyzwaniom. Chciałbym, żeby sukces Spółki był również sukcesem dla jej akcjonariuszy, pracowników, klientów i partnerów, czego Państwu i sobie życzę.

Z poważaniem,



Piotr Chrobak
Prezes Zarządu

2. Podstawowe dane o Spółce

Nazwa firmy:	POLTRONIC S.A.
Forma prawna:	Spółka akcyjna
Kapitał zakładowy:	3.000.000 złotych
Nr KRS	0000349566
Adres	ul. B. Krzywoustego 74, 51-166 Wrocław
Telefon	(+48 71) 725 40 48, 0801 011 198
Fax	(+48 71) 329 84 40
E-mail	biuro@poltronic.eu
www	www.poltronic.eu
NIP	895-196-27-48

Spółka Poltronic S.A. została utworzona aktem notarialnym z dnia 23 grudnia 2009 roku. Działalność operacyjną rozpoczęła w dniu 04 stycznia 2010 roku w wyniku wniesienia zorganizowanej części przedsiębiorstwa spółki Poltronic Sp. o.o. z siedzibą we Wrocławiu (obecnie Sino Investment Sp. z o.o.). Pierwszy rok obrotowy Spółki obejmuje okres od jej utworzenia do dnia 31 grudnia 2010 roku.

3. Wybrane dane finansowe

Wybrane dane finansowe obejmują najważniejsze pozycje z bilansu na dzień 31 marca 2011 roku (koniec kwartału) oraz z rachunku zysków i strat za okres od 01 stycznia do 31 marca 2011 roku (I kwartał). Wraz z danymi za I kwartał 2011 roku przedstawiono dane za analogiczny kwartał poprzedniego roku obrotowego.

Dane finansowe zostały przygotowane z zasadami rachunkowości stosowanymi przez Spółkę, które zostały opisane w Sprawozdaniu Finansowym 2010 rok i opublikowane w Raporcie Rocznym w dniu 11 kwietnia br.

Wybrane dane finansowe przedstawiono w Tabelach 1 i 2 poniżej, w tysiącach złotych.

Tabela 1. Rachunek zysków i strat

Dane z rachunku zysków i strat [w tysiącach złotych]	od 23.12.2009 do 31.03.2010	od 01.01.2011 do 31.03.2011
Przychody ze sprzedaży	1 575,9	4 116,4
Wartość sprzedanych towarów	(984,8)	(2 741,2)
Marża handlowa	591,1	1 375,2
Koszty operacyjne	(790,8)	(1 238,1)
Amortyzacja	(24,5)	(55,3)
Zużycie materiałów i energii	(50,5)	(65,4)
Koszty usług obcych, wynagrodzeń wraz z narzutami	(677,3)	(1 031,2)
Pozostałe	(38,5)	(86,2)
Zysk (strata) ze sprzedaży	(199,7)	137,1
Pozostałe przychody operacyjne	42,2	30,4
Pozostałe koszty operacyjne	(76,7)	(24,5)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej (EBIT)	(234,2)	143,0
Koszty i przychody finansowe	(104,2)	(135,5)
Zysk (strata) brutto	(338,4)	7,5
Podatek dochodowy	-	(5,1)
Zysk (strata) netto	(338,4)	2,4

Tabela 2. Wybrane dane bilansowe

Dane bilansowe [w tysiącach złotych]	stan na dzień	
	31.03.2010 r.	31.12.2010 r.
Aktywa trwałe	2 343,7	2 742,0
Wartości niematerialne i prawne	1 698,7	1 716,6
Rzeczowe aktywa trwałe	359,7	565,6
Finansowe aktywa trwałe	285,3	380,7
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	-	79,1
Aktywa obrotowe	3 182,4	7 828,4
Zapasy	2 506,3	5 006,9
Należności krótkoterminowe	604,4	2 376,9
Środki pieniężne	50,3	376,9
Rozliczenia międzyokresowe	21,4	67,7
AKTYWA RAZEM	5 526,1	10 570,4
Kapitał własny	2 388,9	3 537,0
Kapitał podstawowy	2 727,3	3 000,0
Kapitały zapasowe i rezerwowe	-	988,2
Niepodzielony zysk (niepokryta strata)	-	(453,6)
Zysk (strata) netto	(338,4)	2,4
Rezerwy i zobowiązania	3 137,2	7 033,4
Rezerwy i zobowiązania długoterminowe	1 272,4	1 589,3
Zobowiązania krótkoterminowe	1 836,0	5 436,2
Rozliczenia międzyokresowe	28,8	7,9
PASYWA RAZEM	5 526,1	10 570,4

4. Komentarz Zarządu na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

4.1. Przedmiot działalności Spółki

Spółka Poltronic S.A. prowadzi działalność dystrybucyjną w branży elektronicznej i elektrotechnicznej. Podstawowym kierunkiem działania Spółki jest pozyskiwanie towaru od producentów, głównie na Dalekim Wschodzie i dostarczanie go klientom w Polsce i Europie.

Kontakt z azjatyckimi dostawcami realizowany jest przy wsparciu podmiotu zależnego ChengDi Trade z siedzibą w Shenzhen (Chiny), który jest kontrolowany w 100% przez Spółkę. ChengDi Trade działa jako agent lub pośrednik przy zakupach importowych. Bliskie kontakty z chińskimi producentami (dostawcami) stanowią ważną przewagę konkurencyjną Spółki.

Asortyment towarów obejmuje szeroką gamę artykułów elektronicznych i elektrotechnicznych (w tym oświetlenie, zasilacze, akumulatory, akcesoria AV, przewody, osprzęt elektryczny, części elektroniczne). Oprócz produktów znajdującej się w stałej ofercie, Spółka organizuje również zakupy dedykowane dla klientów, wykorzystując swój potencjał i kontakty z producentami.

Klientami spółki są zarówno dystrybutorzy prowadzący handel detaliczny i hurtowy, instalatorzy, serwisanci jak i odbiorcy końcowi - głównie instytucjonalni. Spółka nie prowadzi punktów sprzedaży detalicznej. Dystrybucje prowadzona jest z centralnego magazynu we Wrocławiu, a w przypadku większych zamówień bezpośrednio od producenta do klienta z pominięciem magazynu.

4.2. Działalność spółki w I kwartale 2011

Struktura sprzedaży – klienci i rynki

Poniżej przedstawiono strukturę przychodów w podziale na sprzedaż krajową i eksportową.

Tabela 3. *Struktura przychodów w Q1 2010 i 2011 roku*

Przychody ze sprzedaży (w tys. złotych)	I kwartał 2010		Rok 2010		I kwartał 2011	
Sprzedaż towarów - Kraj	1 281,8	81%	8 479,2	76%	2 901,1	71%
Sprzedaż towarów - Eksport	228,3	14%	886,7	19%	993,3	24%
Inne przychody	65,9	4%	508,4	5%	222,0	5%
Razem	1 575,9	100%	11 130,6	100%	4 116,4	100%

Największą część przychodów Spółka realizuje na rynku krajowym. Klientami Spółki są zarówno dystrybutorzy (hurtownie, sklepy), firmy usługowe (serwisanci, instalatorzy) jak i odbiorcy finalni. Grupą klientów, której znaczenie rośnie dla Spółki są **hurtownie elektrotechniczne**. Udział obrotów

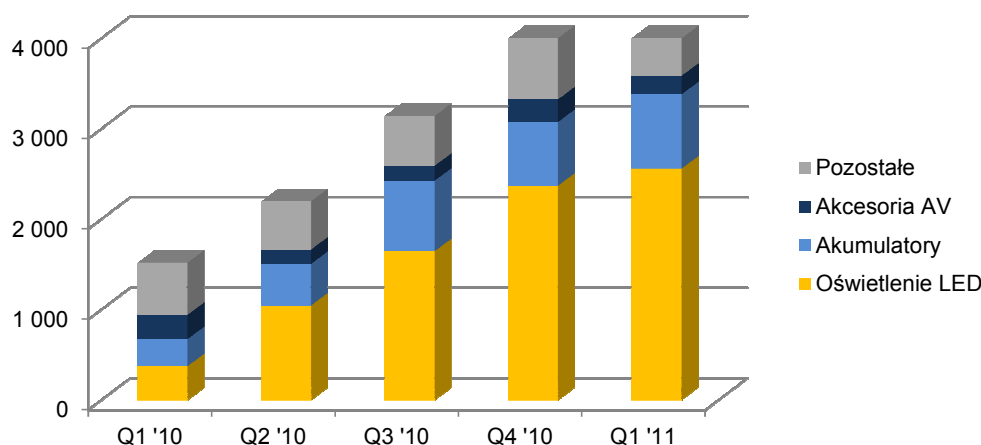
realizowanych z tą grupą klientów stanowił w okresie objętym raportem około 23% (w 2010 roku poniżej 14%) całości przychodów.

Udział sprzedaży eksportowej stopniowo rośnie osiągając około jednej czwartej w portfelu przychodów Spółki. Sprzedaż eksportowa realizowana jest głównie do blisko położonych krajów Unii Europejskiej (Niemcy, Czechy, Słowacja i Łotwa).

Struktura sprzedaży - produkty

Poniżej przedstawiono strukturę przychodów w podziale na najważniejsze grupy produktowe Spółki.

Struktura sprzedaży wg. produktów



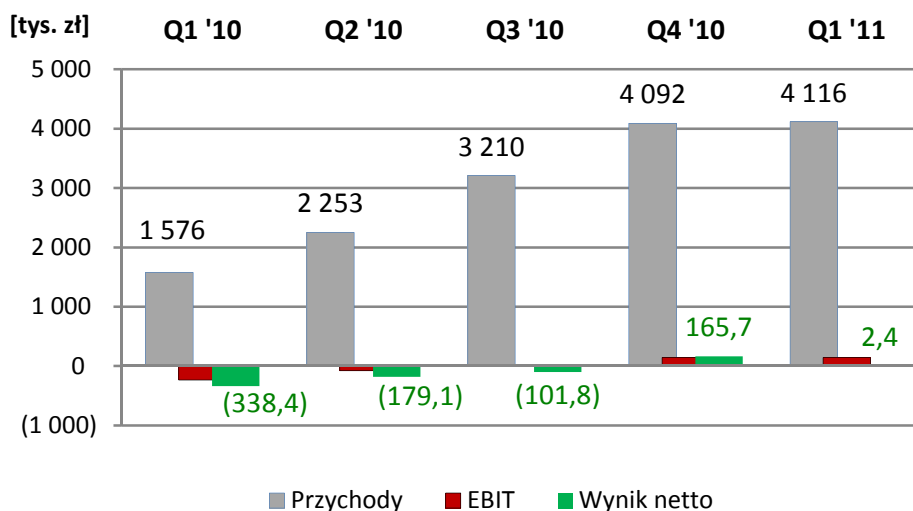
Wzrost skali działalności Spółki w dużym stopniu związany jest z wprowadzeniem do oferty i rozwojem sprzedaży grup towarowych. Grupa Innowacyjnego oświetlenia LED, obejmująca na początku wyłącznie taśmy LED, stopniowo poszerzona o akcesoria, żarówki, świetlówki stała się wiodącą grupą produktową Spółki. Rozwojowi nowych grup produktowych towarzyszy utrzymywanie lub ograniczanie oferty innych produktów.

Strategia Spółki przewiduje świadome zarządzanie portfelem produktów i klientów Spółki, tak by dopasować profil produktów do potrzeb poszczególnych grup klientów oraz maksymalnie wykorzystywać przewagi konkurencyjne Spółki.

Koszty operacyjne

Wzrost skali działalności pozwolił począwszy od IV kwartału 2010 roku pokryć wszystkie koszty operacyjne i finansowe Spółki, dając zysk netto. W okresie objętym raportem poziom kosztów operacyjnych wzrósł o 9% w stosunku do poprzedniego kwartału, co przy około 1% wzroście przychodów pozwoliło utrzymać dodatnią rentowność netto.

Wyniki kwartalne Spółki od Q1 2010 do Q1 2011



5. Informacja zarządu, jaką w okresie objętym raportem emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności

Wdrażanie nowych produktów

W punkcie poprzednim niniejszego raportu przedstawiono zmiany w strukturze produktów Spółki, co ma bezpośredni związek ze zwiększaniem jej przychodów. Spółka zamierza dalej rozszerzać portfel oferowanych produktów o nowe grupy z branży elektrotechnicznej, biorąc pod uwagę potrzeby klientów i możliwości finansowe. W I kwartale br. w ofercie Spółki pojawiły się świetlówki LED.

Wraz z wprowadzaniem nowych produktów, Spółka rozwija zaplecze wsparcia technicznego i sprzedażowego. Towary Spółki przechodzą badania techniczne i jakościowe (począwszy od testów realizowanych przez pracowników w Chinach), tworzona jest dokumentacja techniczna i handlowa (katalogi, karty katalogowe produktów). Inwestycje te związane są ze stopniową zmianą profilu klienta Spółki, na większego, profesjonalnego i bardziej wymagającego.

Umowy handlowe

Spółka formalizuje i stabilizuje swoje relacje handlowe zarówno z dostawcami jak i klientami. Opracowano standardy umów handlowych, które są wdrażane zarówno po stronie zakupów (w Chinach) jak i sprzedaży (na rynku krajowym). Uregulowanie warunków handlowych, stworzenie zachęt do rozszerzania współpracy (bonusy finansowe) oraz warunków kredytu kupieckiego w opinii Zarządu przyczyni się do dalszego wzrostu obrotów Spółki.

6. Stanowisko zarządu odnośnie poziomu realizacji prognoz wyników finansowych na rok 2011

Prognozy wyników finansowych na rok 2011 zostały opublikowane w Dokumencie Informacyjnym sporządzonym na potrzeby wprowadzenia akcji serii A i C do obrotu na rynku NewConnect. Emitent dokonał korekty prognoz raportem bieżącym nr 7/2011. Skorygowane prognozowane wartości przedstawiono w tabeli poniżej.

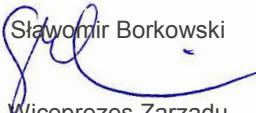
Tabela 4. Korekta prognozy wyników na 2011 rok (w tysiącach złotych)

Pozycja	Prognoza pierwotna	Prognoza (skorygowana)
Przychody ze sprzedaży	23.510,4	18.000
Zysk netto	2.033,3	450

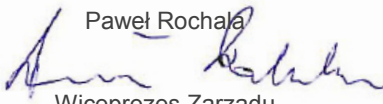
Zarząd podtrzymuje opublikowaną skorygowaną prognozę przychodów ze sprzedaży oraz wyniku finansowego na 2011 rok w wysokości przedstawionej powyżej.



Piotr Chrobak
Prezes Zarządu



Sławomir Borkowski
Wiceprezes Zarządu
Dyrektor Finansowy



Paweł Rochala
Wiceprezes Zarządu
Dyrektor Handlowy