



**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ
KOMPUTRONIK S.A.**

za okres od 1 kwietnia 2025 do 30 września 2025 roku

Poznań, dnia 15 grudnia 2025 r.

Poznań, 15 grudnia 2025 roku

Do Akcjonariuszy, Kontrahentów i Pracowników Grupy Kapitałowej Komputronik.

Szanowni Państwo,

z przyjemnością przekazuję wyniki Grupy Komputronik za pierwsze półrocze roku obrotowego 2025/2026. Za nami okres, w którym rynek elektroniki użytkowej i usług IT wciąż odczuwał konsekwencje kilkuletnich zawirowań makroekonomicznych, jednak do 30 września 2025 r. obserwowaliśmy systematyczną poprawę warunków rynkowych, stabilizację popytu i rosnącą przewidywalność w naszej działalności operacyjnej. W tym wymagającym otoczeniu **Grupa Komputronik zanotowała wyraźny postęp w kluczowych parametrach finansowych i operacyjnych** – potwierdzając, że konsekwentnie wracamy na ścieżkę trwałej odbudowy.

Najważniejsza wiadomość dla Akcjonariuszy: **Komputronik wyraźnie wzmacnia swoją pozycję konkurencyjną i finansową**, a efekty strategicznych działań podjętych w ostatnich kwartałach są już widoczne w osiągniętych wynikach.

Wzrost przychodów i marży – efekt dobrej strategii i wykorzystania potencjału rynkowego

W pierwszym półroczu 2025/2026 osiągnęliśmy **800 mln zł jednostkowych przychodów**, co oznacza wzrost o **+5,4% r/r**. To rezultat odbudowy popytu ze strony rosnącej liczby klientów, dobrej dostępności towarów w naszej ofercie oraz zwiększonej efektywności sprzedaży w kanałach online i retail.

Jeszcze istotniejsza jest poprawa marżowości. **Zysk brutto na sprzedaży wzrósł do 99,6 mln zł**, co odpowiada za dynamikę **+20,3% r/r**. To odzwierciedlenie świadomych działań Grupy, ukierunkowanych na **poprawę rentowności na poziomie transakcyjnym**. W ostatnich kwartałach znacząco wzmocniliśmy analitykę marżową, co pozwoliło nam precyzyjnie identyfikować kanały, kategorie produktowe i modele współpracy z dostawcami, które generują najwyższą wartość. Dzięki temu mogliśmy **świadomie ograniczyć ekspozycję na segmenty o niższej marżowości**, jednocześnie zwiększając udział sprzedaży w kanałach i kategoriach o korzystniejszym profilu zysku.

W efekcie zastosowania bardziej granularnych modeli kalkulacji marży, dokładniejszego zarządzania rotacją zapasów oraz optymalizacji miksów produktowych, Komputronik osiągnął **istotną poprawę efektywności handlowej**, która ma charakter strukturalny, a nie jednorazowy.

Wyraźna poprawa rentowności operacyjnej

Wynik na działalności operacyjnej Grupy wyniósł za całe półrocze **+4,36 mln zł**, podczas gdy rok wcześniej była to strata na poziomie **-6,6 mln zł**. Zawdzięczamy to zarówno wzrostowi przychodów i marż na sprzedaży, jak i konsekwentnej optymalizacji kosztów logistyki, kosztów pozyskania ruchu internetowego i prowizji pośredników oraz poprawie rentowności procesów sprzedażowych.

Na koniec września 2025 r. wszystkie kluczowe wskaźniki operacyjne poprawiały się zgodnie z założeniami strategii i naszymi oczekiwaniami.

Wzmocniona płynność i przewidywalne przepływy pieniężne

Wygenerowaliśmy w minionym półroczu **12,3 mln zł dodatnich przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej**, co stanowi ponad pięciokrotny wzrost względem analogicznego okresu roku poprzedniego (**2,46 mln zł**). To efekt skutecznego zarządzania kapitałem obrotowym oraz skutecznej dyscypliny kosztowej.

Niewątpliwie warty podkreślenia jest fakt, że **realizacja spłat układu przebiega zgodnie z harmonogramem**. Do 30 września 2025 r. Grupa dokonała już łącznych spłat na kwotę **94,25 mln zł** – wszystkie płatności były dokonywane terminowo.

Rosnące zaufanie partnerów – większe możliwości handlowe

W ostatnich miesiącach uzyskiwaliśmy podwyższone limity kupieckie od kluczowych dostawców, a ich gotowość do wspólnych akcji handlowych wyraźnie wzrosła. Jest to jeden z najważniejszych sygnałów powrotu do pełnej wiarygodności operacyjnej.

Dodatkowo współpraca z renomowanymi partnerami technologicznymi i inwestycyjnymi tworzy dla Komputronik **stabilne, silne zaplecze operacyjne** - odczuwalne zarówno w rozmowach handlowych, jak i w relacjach ze wspierającymi nas instytucjami finansowymi. Odczuwamy wyraźny wzrost zaufania i komfortu działania w obszarze finansowania rosnącej sprzedaży.

Nowy globalny czynnik: gwałtowny wzrost cen pamięci wywołany ekspansją AI

Od października 2025 r. branża elektroniki doświadcza bezprecedensowego zjawiska – globalnego wzrostu cen pamięci RAM, pamięci flash oraz dysków SSD opartych na technologii NAND. Jest to wprost konsekwencja eksplozji popytu napędzanego przez zastosowania AI, w szczególności w serwerach, platformach obliczeń rozproszonych oraz data centers.

Do 30 września 2025 r. zjawisko to nie miało wpływu na nasze wyniki. Jednak od IV kwartału roku kalendarzowego 2025 zaczyna być odczuwalne w całej branży, a w wynikach kolejnych okresów może mieć istotne znaczenie.

W roku 2026 spodziewamy się:

- **dalszych wzrostów cen** urządzeń wymagających dużej ilości pamięci (komputery, laptopy, smartfony, serwery, macierze, dyski SSD);
- **wahania dostępności** produktów pamięciowych;
- **możliwego spadku popytu konsumenckiego** wynikającego z wyższych cen końcowych;
- **podwyższonej niepewności** na rynku dystrybucji elektroniki.

Przejdźciowo, w wybranych kategoriach, może to oznaczać poprawę marż (szczególnie tam, gdzie zakupy zostały zrealizowane przed falą podwyżek). Jednak z perspektywy rynku jest to **wyraźne zakłócenie**, które może wpływać na całą branżę w kolejnych kwartałach.

Komputronik aktywnie dostosowuje politykę zakupową i monitoruje globalny łańcuch dostaw. Dzięki naszej pozycji handlowej oraz rosnącemu zaufaniu dostawców jesteśmy dobrze przygotowani, aby funkcjonować w tym dynamicznym otoczeniu.

Najważniejsze: wracamy do gry – konsekwentnie, przewidywalnie i z właściwym wsparciem

Komputronik jest dziś spółką wyraźnie silniejszą niż rok temu. Wyniki za drugi kwartał fiskalny to dobitnie potwierdzają:

- stabilny wzrost przychodów,
- znaczącą poprawę marż,
- rosnącą efektywność operacyjną,
- utrzymana płynność i zdolność finansowania sprzedaży,
- odbudowane zaufanie partnerów biznesowych.

Dziękuję naszym Pracownikom za zaangażowanie i profesjonalizm, Akcjonariuszom – za konsekwentne zaufanie, a Partnerom – za otwartość i współpracę. Dzisiejsze wyniki są najlepszym dowodem, że nasza determinacja oraz kierunek strategiczny przynoszą efekty.

Z wyrazami szacunku,

Wojciech Buczkowski

Prezes Zarządu Komputronik S.A.

Spis treści

WSTĘP	7
1. PODSTAWOWE INFORMACJE O GRUPIE KAPITAŁOWEJ KOMPUTRONIK S.A.....	7
1.1. STRUKTURA GRUPY.....	7
1.2. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI GRUPY.....	8
1.3. KAPITAŁY.....	8
1.4. STRUKTURA AKCJONARIATU.....	9
1.5. ZARZĄD I RADA NADZORCZA	11
1.6. INFORMACJE O TRANSAKCJACH ZAWARTYCH PRZEZ EMITENTA LUB JEDNOSTKĘ OD NIEGO ZALEŻNĄ Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI NA WARUNKACH INNYCH NIŻ RYNKOWE, WRAZ Z ICH KWOTAMI ORAZ INFORMACJAMI OKREŚLAJĄCYMI CHARAKTER TYCH TRANSAKCJI	12
1.7. ISTOTNE POSTĘPOWANIA TOCZĄCE SIĘ PRZED SĄDEM, ORGANEM WŁAŚCIWYM DLA POSTĘPOWANIA ARBITRAŻOWEGO LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ.....	12
2. OMÓWIENIE PODSTAWOWYCH WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWYCH UJAWNIONYCH W SPRAWOZDANIU FINANSOWYM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ ORAZ GRUPY KAPITAŁOWEJ.....	14
2.1 DANE SKONSOLIDOWANE.....	14
2.1.1 PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY. WYNIK NA SPRZEDAŻY	14
2.1.2 RENTOWNOŚĆ	15
2.1.3 AKTYWA.....	15
2.1.4 KAPITAŁY I ZOBOWIĄZANIA.....	17
2.1.5 PŁYNNOŚĆ. WSKAŹNIKI OBROTOWOŚCI	18
2.1.6 PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE.....	19
2.2 REALIZACJA PROGNOZ	19
2.3 GŁÓWNE RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ GRUPY KAPITAŁOWEJ I SPOSOBY ICH NIWELOWANIA	19
3. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ GRUPY KAPITAŁOWEJ - ZDARZENIA ISTOTNE DLA ROZWOJU I STRATEGII GRUPY	21
3.1 CZYNNIKI I ZDARZENIA, W TYM O NIETYPOWYM CHARAKTERZE, MAJĄCE ZNACZĄCY WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ I STRATEGIĘ GRUPY W ROKU FINANSOWYM 2025.....	21
3.2 CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU GRUPY	21
3.3 ROZWÓJ SIECI WŁASNEJ, JEDNOSTEK BIZNESOWYCH, NOWYCH USŁUG, OFERTY	22
3.4 SPRZEDAŻ DO KLIENTA BIZNESOWEGO (B2B)	22
3.5 SPRZEDAŻ DO KLIENTA DETALICZNEGO (B2C).....	23
3.6 SPRZEDAŻ PARTNERSKA DO FIRM	24
3.7 SYTUACJA BRANŻY, ZEWNĘTRZNE PROGNOZY POPYTU NA 2026 R.	24
3.8 OSIĄGNIĘCIA I WYRÓŻNIENIA GRUPY KAPITAŁOWEJ KOMPUTRONIK	26

4.	INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH, TOWARACH I USŁUGACH OFEROWANYCH PRZEZ GRUPĘ KAPITAŁOWĄ KOMPUTRONIK S.A.....	29
5.	INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU ORAZ ŹRÓDŁACH ZAOPATRZENIA.....	30
6.	INFORMACJE O UMOWACH KREDYTOWYCH I UMOWACH POŻYCZKI ORAZ UMOWACH PORĘCZEŃ I GWARANCJI GRUPY KOMPUTRONIK S.A.....	31
7.	INFORMACJE O UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ GRUPY KOMPUTRONIK, ZAWARTYCH W I PÓŁROCZU 2025 ROKU.	32
8.	INFORMACJE O UMOWACH ZNANYCH ZARZĄDOWI KOMPUTRONIK S.A., ZAWARTYCH W CIĄGU I PÓŁROCZA 2025 R., JAK RÓWNIEŻ PO DNIU BILANSOWYM, W WYNIKU KTÓRYCH W PRZYSZŁOŚCI MOGĄ NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI PRZEZ DOTYCHCZASOWYCH AKCJONARIUSZY GRUPY	33
9.	EMISJE PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH.....	33
10.	WARTOŚĆ WYNAGRODZEŃ, NAGRÓD, KORZYŚCI WYPŁACONYCH, NALEŻNYCH LUB POTENCJALNIE NALEŻNYCH OSOBOM ZARZĄDZAJĄCYM I NADZORUJĄCYM W JEDNOSTCE DOMINUJĄCEJ GRUPY KAPITAŁOWEJ.	33
11.	INFORMACJA O ZOBOWIĄZANIACH WYNIKAJĄCYCH Z EMERYTUR I ŚWIADCZEŃ O PODOBNYM CHARAKTERZE DLA BYŁYCH OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH, NADZORUJĄCYCH ALBO BYŁYCH CZŁONKÓW ORGANÓW ADMINISTRUJĄCYCH.....	33
12.	INFORMACJA NT. DZIAŁALNOŚCI SPONSORINGOWEJ ORAZ CHARYTATYWNEJ.....	33
13.	INFORMACJE NA TEMAT UMÓW Z PODMIOTEM UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH	34
14.	ZASADY SPORZĄDZENIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH	34
15.	INFORMACJA ZARZĄDU O DOKONANIU WYBORU FIRMY AUDYTORSKIEJ PRZEPROWADZAJĄCEJ BADANIE ROCZNEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZGODNIE Z PRZEPISAMI	35

WSTĘP

Okres rozrachunkowy, którego dotyczy sprawozdanie obejmował okres od kwietnia 2025 do września 2025 roku. W sprawozdaniu, gdy będzie mowa o roku 2025 będzie to dotyczyło okresu od 01.04.2025 – 30.09.2025 roku chyba, że będzie określone inaczej.

Niniejsze Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Komputronik oraz Komputronik S.A. stanowi element skonsolidowanego i jednostkowego raportu za pierwsze półrocze 2025 roku obrotowego. Sprawozdanie z działalności zawiera informacje, których zakres został określony w § 72 oraz §73 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 6 czerwca 2025 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim. Na podstawie §73 ust. 6 Rozporządzenia w ramach niniejszego sprawozdania zamieszczone zostały ujawnienia informacji wymagane w odniesieniu do Sprawozdania z działalności Emitenta, o którym mowa w §72 Rozporządzenia i tym samym Emitent nie sporządził odrębnego Sprawozdania z działalności Jednostki Dominującej.

Półroczne sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Komputronik zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej w kształcie zatwierdzonym przez Unię Europejską.

1. PODSTAWOWE INFORMACJE O GRUPIE KAPITAŁOWEJ KOMPUTRONIK S.A

1.1. STRUKTURA GRUPY

W skład grupy na dzień 30.09.2025 wchodziły następujące podmioty

✓ Podmiot dominujący („Spółka”)

- **Komputronik Spółka Akcyjna**, z siedzibą i adresem w Poznaniu, przy ulicy Wołczyńskiej numer 37, kod pocztowy 60-003, wpisana do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Poznaniu VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000270885, o numerze NIP 972-09-02-729, o numerze Regon 634404229.

✓ Podmioty zależne

- **Contanisimo Limited** z siedzibą w Nikozji na Cyprze,
- **Idea Nord Sp. z o.o.** z siedzibą w Suwałkach,
- **K24 International s.r.o.** z siedzibą w Ostrawie w Republice Czeskiej,
- **Komputronik Biznes Sp. z o.o.** z siedzibą w Poznaniu,
- **Komputronik Plus Sp. z o.o. w likwidacji** z siedzibą w Poznaniu,
- **Komputronik Signum Sp. z o.o.** z siedzibą w Poznaniu,
- **SSK Sp. z o.o. SKA** z siedzibą w Poznaniu,
- **SSK Sp. z o.o.** z siedzibą w Poznaniu,
- **Sale Idea GmbH** (dawniej Komputronik GmbH) z siedzibą w Berlinie,
- **IT Tender Sp. z o.o.** z siedzibą w Plewiskach,
- **ERP New Sp. z o.o.** z siedzibą w Poznaniu,
- **Violet Investments Sp. z o.o.** z siedzibą w Poznaniu,
- **Komputronik Supply Chain Sp. z o.o.** z siedzibą w Poznaniu.

Spółki z Grupy Kapitałowej Emitenta nie posiadają oddziałów/zakładów.

1.2. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI GRUPY

Grupa Komputronik prowadzi działalność na rynku IT. Oferta Grupy adresowana jest do osób fizycznych, osób prawnych oraz jednostek organizacyjnych nie posiadających osobowości prawnej.

Przedmiotem działalności Grupy jest przede wszystkim:

- sprzedaż detaliczna i hurtowa wszystkich, ważniejszych, światowych producentów:
 - ✓ sprzętu komputerowego,
 - ✓ oprogramowania komputerowego,
 - ✓ elektroniki użytkowej,
- świadczenie kompleksowych usług w zakresie:
 - ✓ informatyzacji, w tym wdrażania systemów wspomagających zarządzanie klasy ERP,
 - ✓ tworzenia zindywidualizowanych rozwiązań IT, wspomagających analizy biznesowe,
 - ✓ projektowania systemów oraz oprogramowania na indywidualne zamówienie,
- produkcja sprzętu komputerowego,
- świadczenie usług serwisowych.

1.3. KAPITAŁY

1.3.1. Kapitały Spółek z Grupy Kapitałowej na dzień 30.09.2025

- **Podmiot dominujący**

Na dzień 30 września 2025 r. kapitał zakładowy Komputronik S.A. wynosił 979.397,40 PLN i obejmował:

- ✓ **6.000.000** (słownie: sześć milionów) akcji na okaziciela serii A, o wartości nominalnej 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda,
- ✓ **131.375** (słownie: sto trzydzieści jeden tysięcy trzysta siedemdziesiąt pięć) akcji na okaziciela serii B o wartości nominalnej 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda,
- ✓ **1.450.000** (słownie: jeden milion czterysta pięćdziesiąt tysięcy) akcji na okaziciela serii C, o wartości nominalnej 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda,
- ✓ **744.999** (słownie: siedemset czterdzieści cztery tysiące dziewięćset dziewięćdziesiąt dziewięć) akcji na okaziciela serii D o wartości nominalnej 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda,
- ✓ **1.355.600** (słownie: milion trzysta pięćdziesiąt pięć tysięcy sześćset) akcji na okaziciela serii E o wartości nominalnej 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda,
- ✓ **112.000** (słownie: sto dwanaście tysięcy) akcji na okaziciela serii F o wartości nominalnej 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda.

W dniu 13 czerwca 2025 r. Nadzwyczajne Zgromadzenie Komputronik podjęło uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji 980.000 akcji zwykłych na okaziciela serii G o wartości nominalnej 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda w drodze subskrypcji prywatnej, z pozbawieniem dotychczasowych akcjonariuszy w całości prawa poboru wszystkich akcji serii G oraz ubiegania się o wprowadzenie akcji serii G do obrotu na rynku regulowanym.

W dniu 27.11.2025 r. doszło do rejestracji przez Sąd Rejonowy Poznań – Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, VIII Wydział Krajowego Rejestru Sądowego, podwyższenia kapitału zakładowego i zmian statutu Spółki.

✓ Podmioty zależne

Nazwa spółki	Kapitał zakładowy	Waluta*	Ilość akcji / udziałów	Wartość nominalna na 1 akcję w walucie kapitału zakładowego
Contanisimo Limited	2 204 313	PLN	2 204 313	1
Idea Nord Sp. z o.o.	1 500 000	PLN	3 000	500
K24 International s.r.o	800 000	CZK	1	800 000
Komputronik Biznes Sp. z o.o.	5 010 000	PLN	10 020	500
Komputronik Plus Sp. z o.o. w likwidacji	50 000	PLN	1 000	50
Komputronik Signum Sp. z o.o.	105 000	PLN	2 100	50
SSK Sp. z o.o. SKA	118 700	PLN		
SSK Sp. z o.o.	5 000	PLN	100	50
Sale Idea GmbH	25 000	EUR	25 000	1
IT Tender Sp. z o.o.	50 000	PLN	1 000	50
ERP New Sp. z o.o.	30 000	PLN	100	300
Violet Investments Sp. z o.o.	5 000	PLN	100	50
Komputronik Supply Chain Sp. z o.o.	5 000	PLN	100	50

* PLN - polski złoty

CZK - korona czeska

EUR - euro

SSK Sp. z o.o. SKA – SSK Sp. z o.o. jako akcjonariusz spółki komandytowo akcyjnej posiada 1 187 akcji o wartości nominalnej 100 PLN każda

W dniu 12 września 2025 r. Spółka sprzedała 350 udziałów firmy Movity sp. z o.o. o wartości nominalnej 35.000,00 PLN stanowiących 70% ogólnej liczby głosów WZW Spółki na rzecz Pana Sebastiana Pawłowskiego i przestała być jednostką dominującą.

1.3.2. Informacje o nabyciu własnych akcji

W pierwszej połowie 2025 roku obrotowego nie wystąpiły transakcje na akcjach własnych Emitenta. Na dzień 30 września 2025 roku Emitent oraz jednostki zależne nie posiadały akcji Komputronik S.A.

1.3.3. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową

W pierwszej połowie 2025 roku obrotowego nie nastąpiły zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową.

1.3.4. System kontroli programów akcji pracowników

W Spółce nie występuje system kontroli programów akcji pracowników.

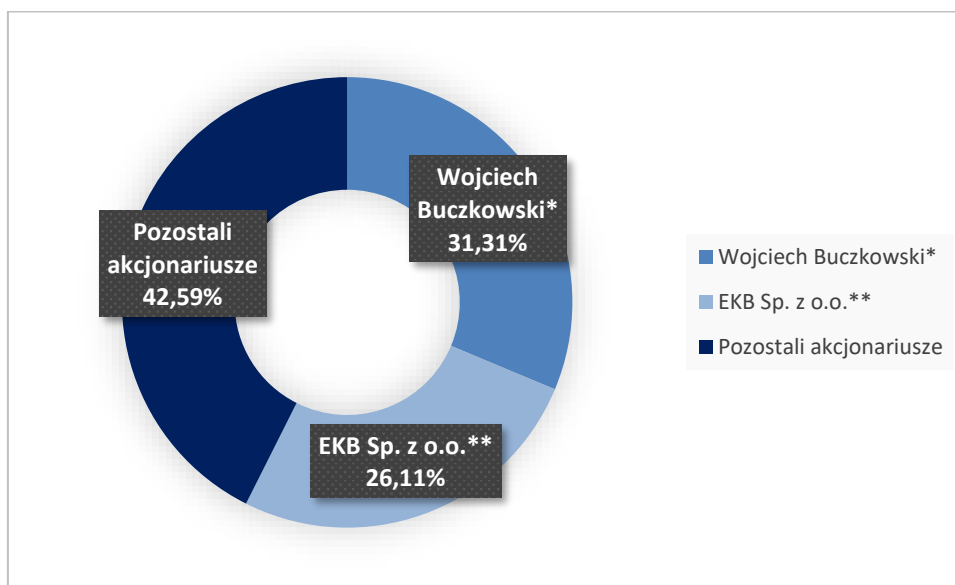
1.4. STRUKTURA AKCJONARIATU

• Podmiot dominujący

Akcjonariuszami posiadającymi bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na WZA Komputronik S.A. na dzień 30 września 2025 r. byli:

- ✓ WB iTOTAL Sp. z o.o. – 2.957.607 akcji i głosów na WZA Spółki
- ✓ EKB Sp. z o.o. – 2.557.036 akcji i głosów na WZA Spółki.

**Procentowy udział w kapitale zakładowym oraz udział w ogólnej liczbie głosów na WZA Komputronik S.A.
na dzień 30 września 2025 r.**



* WB iTOTAL Sp. z o.o. kontrolowana jest w 100% przez małżeństwo Moniki i Wojciecha Buczkowskich

** EKB Sp. z o.o. kontrolowana jest w 100% przez małżeństwo Ewy i Krzysztofa Buczkowskich

Wykaz osób zarządzających i nadzorujących posiadających na dzień 30 września 2025 r. akcje Komputronik S.A.:

- ✓ **Wojciech Buczkowski** – Prezes Zarządu Spółki osobiście oraz poprzez kontrolowaną spółkę WB iTOTAL Sp. z o.o. posiada 3.066.140 akcji o wartości nominalnej 306.614,00 zł stanowiących 31,31% ogólnej liczby głosów na WZA Spółki,
- ✓ **Krzysztof Buczkowski** – Przewodniczący Rady Nadzorczej Spółki oraz **Ewa Buczkowska** – Prokurent łącznie w ramach wspólności majątkowej: kontrolują spółkę EKB Sp. z o.o. posiadającą 2.557.036 akcji o wartości nominalnej 255.703,60 zł stanowiących 26,11% ogólnej liczby głosów na WZA Spółki.

W ramach podpisanej Umowy Inwestycyjnej pomiędzy EUVIC 2030 sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie, Emitentem oraz spółką WB iTotal sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, w dniu 7 października 2025 r. EUVIC 2030 sp. z o.o. nabyła łącznie 490.000 akcji od następujących podmiotów:

- ✓ 196.000 akcji od spółki WB i Total sp. z o.o.,
- ✓ 294.000 akcji od spółki EKB sp. z o.o.

Po uwzględnieniu transakcji z umowy inwestycyjnej tj. umowy sprzedaży akcji oraz podwyższenia kapitału główni Akcjonariusze są w posiadaniu następujących liczby akcji:

- ✓ WB iTotal sp. z o.o. – 3.006.607 akcji i głosów na WZA Spółki
- ✓ EKB Sp. z o.o. – 2.263.036 akcji i głosów na WZA Spółki
- ✓ EUVIC 2030 Sp. z o.o. – 1.225.000 akcji i głosów na WZA Spółki.

Pozostałe osoby zarządzające oraz nadzorujące nie posiadały akcji Spółki na dzień 30 września 2024 roku oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania.

Wykaz osób zarządzających i nadzorujących posiadających na dzień 30 września 2025 r. akcje lub udziały w spółkach zależnych od Komputronik S.A.:

Osoby zarządzające oraz nadzorujące nie posiadały akcji/ udziałów spółek zależnych na dzień 30 września 2025 roku oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania.

Osoby zarządzające i nadzorujące nie posiadały na dzień 30 września 2025 oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania uprawnień do akcji Emitenta.

- **Podmioty zależne**

Nazwa spółki	Akcjonariat/udziałowiec	Stanowisko w spółce	Ilość akcji / głosów na WZA lub WZW
Contanisimo Limited	Komputronik Signum Sp. z o.o. K24 International s.r.o	-	99% 1%
Idea Nord Sp. z o.o.	Komputronik S.A	-	100%
K24 International s.r.o	Komputronik S.A	-	100%
Komputronik Biznes Sp. z o.o.	Komputronik S.A.	-	10 020 / 100%
Komputronik Plus Sp. z o.o. w likwidacji	Komputronik S.A.	-	100%
Komputronik Signum Sp. z o.o.	Komputronik S.A.		100%
SSK Sp. z o.o. SKA	SSK Sp. z o.o.	Komplementariusz	-
SSK Sp. z o.o.	Komputronik S.A.		100%
Sale Idea GmbH	Komputronik S.A.		
IT Tender Sp. z o.o.	Komputronik S.A. Komputronik Biznes Sp. z o.o. Activa S.A.		900/90% 50/5% 50/5%
ERP New Sp. z o.o.	Komputronik Biznes Sp. z o.o.		100%
Violet Investments Sp. z o.o.	Contanisimo Ltd.		100%
Komputronik Supply Chain Sp. z o.o.	Komputronik S.A.		100%

1.5. ZARZĄD I RADA NADZORCZA

- **Podmiot dominujący**

Skład organów zarządzających i nadzorczych Komputronik S.A. na dzień 30 września 2025 r. oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania:

✓ **Zarząd Spółki:**

Wojciech Buczkowski	Prezes Zarządu,
Karolina Pietz-Drafińska	Członek Zarządu,
Radosław Olejniczak	Członek Zarządu,

✓ **Rada Nadzorcza:**

Krzysztof Buczkowski	Przewodniczący Rady Nadzorczej,
Ryszard Plichta	Członek Rady Nadzorczej,
Jarosław Wiśniewski	Członek Rady Nadzorczej,
Andrzej Mikosz	Członek Rady Nadzorczej,
Paweł Małkiński	Członek Rady Nadzorczej,

✓ **Prokurenci**

Ewa Buczkowska

- **Zmiany w składach organów zarządzających i nadzorujących**

W dniu 4 czerwca 2025 r. zostało przekazane do Spółki przez Pana Sebastiana Pawłowskiego, Wiceprezesa Zarządu Spółki, oświadczenie o rezygnacji z pełnienia funkcji Wiceprezesa Zarządu ze skutkiem natychmiastowym. W związku z tym w dniu 4 czerwca 2025 roku odbyło się posiedzenie Rady Nadzorczej, na którym przyjęto rezygnację oraz podjęto uchwałę w sprawie powołania nowych osób do Zarządu. Do Zarządu Spółki powołano:

- ✓ Panią Karolinę Pietz-Drafińską,
- ✓ Pana Radosława Olejniczaka.

W dniu 4 grudnia 2025 r. Rada Nadzorcza podjęła uchwałę w sprawie powołania Pana Marcina Mordaka do Zarządu Spółki na stanowisko Członka Zarządu ze skutkiem od 1 stycznia 2026 r.

• **Podmioty zależne stan na dzień 30 września 2025 roku**

Nazwa spółki	Zarząd	Prokurenci	Rada Nadzorcza
Contanisimo Limited	Andri Constantinides Christodoulos Leonidou		
Idea Nord Sp. z o.o.	Wojciech Buczkowski		
K24 International s.r.o	Wojciech Buczkowski		
Komputronik Biznes Sp. z o.o.	Wojciech Buczkowski	Ewa Buczkowska	
Komputronik Plus Sp. z o.o. w likwidacji	brak wskazań osobowych		
Komputronik Signum Sp. z o.o.	Ewa Buczkowska	Radosław Olejniczak	
SSK Sp. z o.o. SKA	brak wskazań osobowych	Radosław Olejniczak	
SSK Sp. z o.o.	Ewa Buczkowska	Radosław Olejniczak	
Sale Idea GmbH	Wojciech Buczkowski		
IT Tender Sp. z o.o.	Wojciech Buczkowski	Agnieszka Andrzejewska	
ERP New Sp. z o.o.	Wojciech Buczkowski		
Violet Investments Sp. z o.o.	Ewa Buczkowska		
Komputronik Supply Chain Sp. z o.o.	Radosław Olejniczak		

Zmiany w spółkach:

W pierwszym półroczu 2025 roku zostało przekazane do spółki zależnej Komputronik Biznes sp. z o.o. przez Pana Sebastiana Pawłowskiego, Wiceprezesa Zarządu Spółki, oświadczenie o rezygnacji z pełnienia funkcji Wiceprezesa Zarządu ze skutkiem natychmiastowym. Ponadto, w okresie sprawozdawczym Zarząd Spółki powołał Panią Ewę Buczkowską na stanowisko prokurenta samoistnego.

Poza powyższymi zmianami w pierwszej połowie 2025 roku obrotowego nie nastąpiły zmiany w składach organów zarządzających i nadzorujących Spółek z Grupy.

1.5.1. Wszelkie umowy zawarte między Spółkami Grupy Komputronik a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny, lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia lub przejęcia Spółki.

Jeśli wypowiedzenie Umowy z Prezesem Zarządu nastąpi w sytuacji zmiany podmiotów kontrolujących większościowy pakiet akcji Emitenta, Członkowi Zarządu przysługuje odprawa nie niższa niż 400 tys. PLN.

1.6. INFORMACJE O TRANSAKcjACH ZAWARTYCH PRZEZ EMITENTA LUB JEDNOSTKĘ OD NIEGO ZALĘŻNĄ Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI NA WARUNKACH INNYCH NIŻ RYNKOWE, WRAZ Z ICH KWOTAMI ORAZ INFORMACJAMI OKREŚLAJĄCYMI CHARAKTER TYCH TRANSAKcji

W pierwszej połowie 2025 roku obrotowego nie było zawartych przez Emitenta ani żadną jednostkę od niego zależną żadnych transakcji z podmiotami powiązanymi na warunkach innych niż rynkowe.

1.7. ISTOTNE POSTĘPOWANIA TOCZĄCE SIĘ PRZED SĄDEM, ORGANEM WŁAŚCIWYM DLA POSTĘPOWANIA ARBITRAŻOWEGO LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ

W dniu 15 listopada 2023 r. spółce zależnej Komputronik Biznes sp. z o.o. został doręczony odpis pozwu Powiatu Krotoszyńskiego z dnia 10 lipca 2023 r. o zapłatę solidarnie ze spółką INFRACON Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. na rzecz Powiatu Krotoszyńskiego kwoty 17,8 mln PLN wraz z ustawowymi odsetkami za opóźnienie z tytułu kar umownych związanych z nieterminową realizacją inwestycji - rozbudowy Szpitala Powiatowego im. M. Nenckiego w Krotoszynie wraz z budową niezbędnej infrastruktury. Spółka zależna kwestionuje powództwo w całości zarówno co do zasady jak i co do wysokości. Sprawa jest na etapie postępowania sądowego. Na terminie rozprawy w dniu 16 czerwca 2025 r. Sąd zwracał się o możliwość zawarcia ugody na co strony wyraziły zgodę, wobec czego zostały zobowiązane do przedstawienia w tym zakresie stanowiska do dnia 10 października 2025r. Strony postanowiły, iż zainicjują postępowanie mediacyjne przed Prokuratorią Generalną. Wobec czego wniesione zostały wnioski o odroczenie sprawy wyznaczonej na dzień 27 października 2025 roku z jednoczesnym poinformowaniem sądu o chęci przystąpienia do mediacji. Obecnie strony przygotowują się do złożenia wniosku o mediację do Prokuratury Generalnej.

Niezależnie od powyższego, należy zwrócić uwagę na fakt, iż wierzytelność z tytułu kar umownych przed dniem otwarcia postępowania sanacyjnego spółki zależnej tj. przed dniem 10 marca 2020 r. miała charakter warunkowy. Wierzytelność ta zostanie objęta układem, o ile warunek spełni się w czasie wykonywania układu, a jej spłata

w przypadku niepomyślnego rozstrzygnięcia postępowania sądowego dla Spółki zależnej będzie podlegać warunkom tego układu. W układzie spółki Komputronik Biznes Sp. z o.o. dla tego typu wierzytelności przewidziano spłatę 10% wierzytelności głównej.

W dniu 20 grudnia 2023 r. Spółka Komputronik Biznes Sp. z o.o. złożyła pozew przeciwko Powiatowi Krotoszyńskiemu o zapłatę kwoty 18.263 tys. PLN wraz z odsetkami za opóźnienie w transakcjach handlowych, tytułem wynagrodzenia za wykonane roboty dodatkowe i zamienne. Sprawa jest obecnie na etapie postępowania sądowego.

W dniu 26 marca 2025 r. spółka Komputronik Biznes sp. z o.o. złożyła pozew przeciwko Powiatowi Słupeckiemu o zapłatę kwoty 20.930 tys. PLN wraz z odsetkami za opóźnienie w transakcjach handlowych, tytułem kosztów wydłużenia realizacji umowy, wynagrodzenia za wykonane roboty dodatkowe oraz zaległego wynagrodzenia. Wraz z pozewem został złożony wniosek o zwolnienie z kosztów sądowych. Sprawa jest obecnie na etapie postępowania sądowego. W dniu 24 października 2025 roku Powiat Słupiecki złożył odpowiedź na pozew, doręczenie odpowiedzi do powoda nastąpiło w dniu 30 października 2025 roku z jednoczesnym zarządzeniem o złożeniu repliki na odpowiedź na pozew w terminie 14 dni od dnia doręczenia. Z uwagi na krótki termin wyznaczony przez sąd, Komputronik Biznes złożył wniosek o wydłużenie terminu do wykonania zobowiązania. Sąd rozpatrzył wniosek i wydłużył termin na wykonanie zobowiązania o miesiąc. Zarządzenie o wydłużeniu terminu do wykonania zobowiązania doręczono do Komputronik Biznes w dniu 4 listopada 2025 roku. W dniu 4 grudnia 2025 roku spółka Komputronik Biznes złożyła replikę na odpowiedź na pozew.

Wniesienie pozwu zostało poprzedzone złożeniem w dniu 30 grudnia 2024 r. wniosku o zawiązanie do próby ugodowej. 25 marca 2025 r. odbyło się posiedzenie w sprawie zawiązania do próby ugodowej. Sąd wydał postanowienie, w którym stwierdził, iż do zawarcia ugody nie doszło.

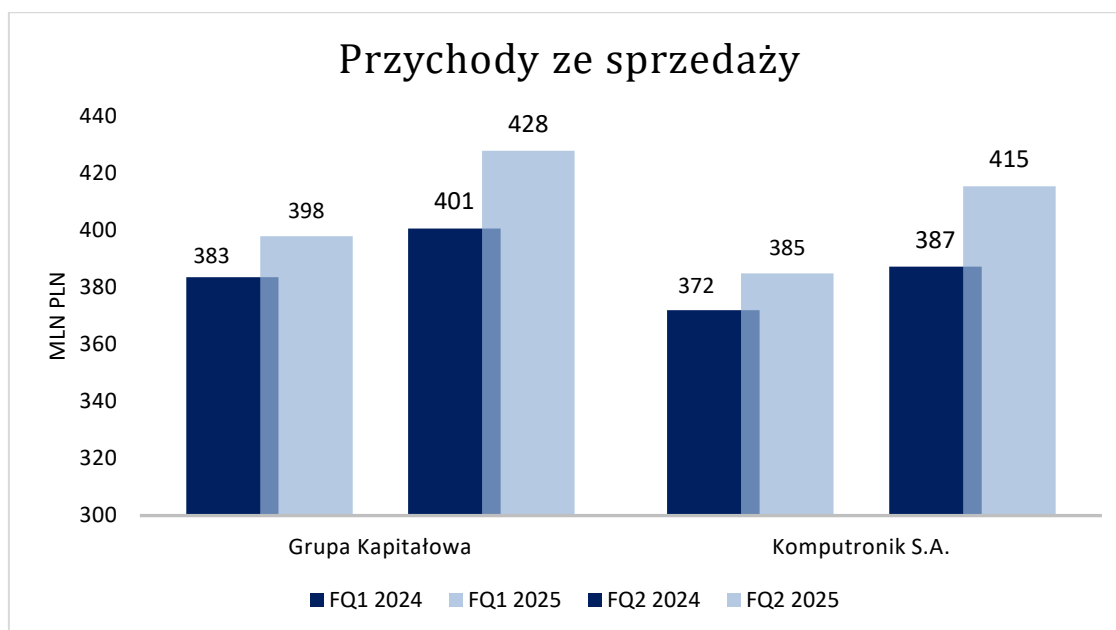
2. OMÓWIENIE PODSTAWOWYCH WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWYCH UJAWNIONYCH W SPRAWOZDANIU FINANSOWYM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ ORAZ GRUPY KAPITAŁOWEJ

2.1 DANE SKONSOLIDOWANE

2.1.1 PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY. WYNIK NA SPRZEDAŻY

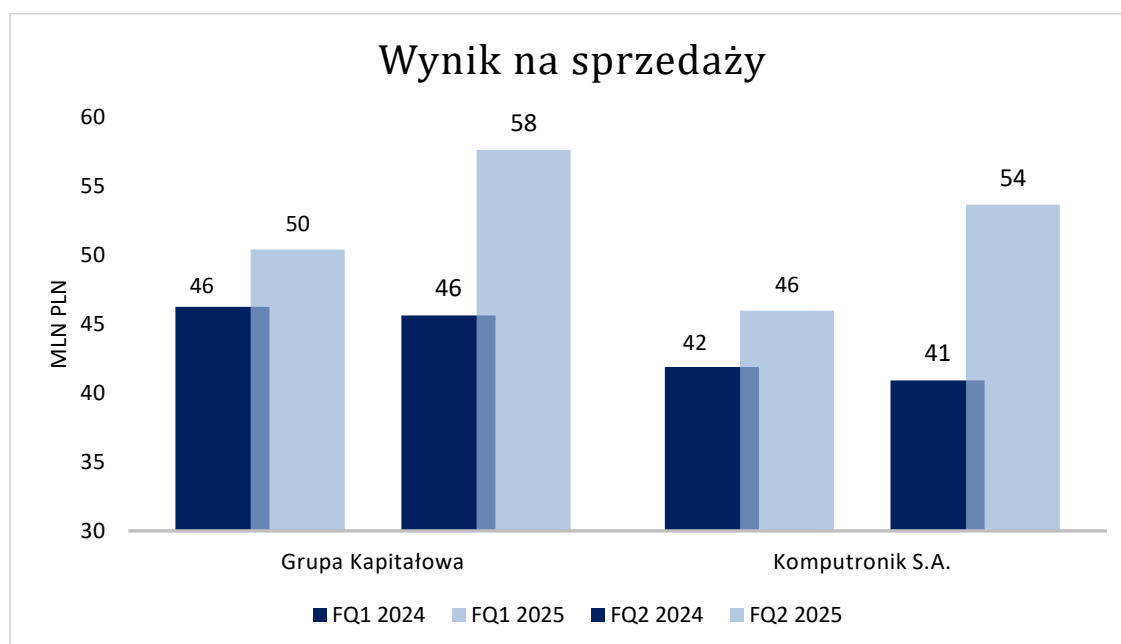
Po dwuletnim bardzo trudnym okresie dla całej branży, z początkiem 2025 roku zaczęto zauważać stabilizację na rynku. Dzięki odpowiedniemu zarządzaniu zasobami Emitentowi udało się wykorzystać pozytywną zmianę i odzyskiwać oraz powiększać udziały w rynku. Kolejny rok z rzędu Spółka zwiększa przychody r/r.

Sprzedaż Grupy przez okres 6-ściu miesięcy bieżącego roku obrotowego, tj. przez okres od kwietnia do września 2025 roku wyniosła 825,5 mln zł i była o 5,3% wyższa niż w roku ubiegłym. Tak znaczący przyrost sprzedaży odzwierciedla rosnący popyt na nowoczesne rozwiązania technologiczne oraz skuteczność działań handlowych i marketingowych Spółki. Wzrost ten wskazuje na umocnienie pozycji rynkowej oraz efektywne wykorzystanie trendów konsumenckich, szczególnie w segmentach o wysokiej dynamice, takich jak urządzenia mobilne i akcesoria.



Wynik na sprzedaży Spółki wyniósł w pierwszym półroczu 2025 roku 108 mln zł. Zysk brutto ze sprzedaży jest o 17,5% wyższy niż w porównywalnym okresie, kiedy wyniósł on około 92 mln zł. Wyniki finansowe Emitenta w bieżącym okresie są związane ze zmianą strategii i większym skupieniem się na rentowności sprzedaży. W tym celu wdrożono wewnętrzny system rozliczania kosztów ABC, który pomaga zidentyfikować nierentowne oraz niskorentowne transakcje. Konsekwentna realizacja strategii, która wpłynęła na wzrost poziomu marż szczególnie widoczna jest w drugim kwartale 2025 roku, w którym wynik na sprzedaży wyniósł aż 57,6 mln zł. Wynik ten jest o ponad 26% wyższy niż w analogicznym okresie.

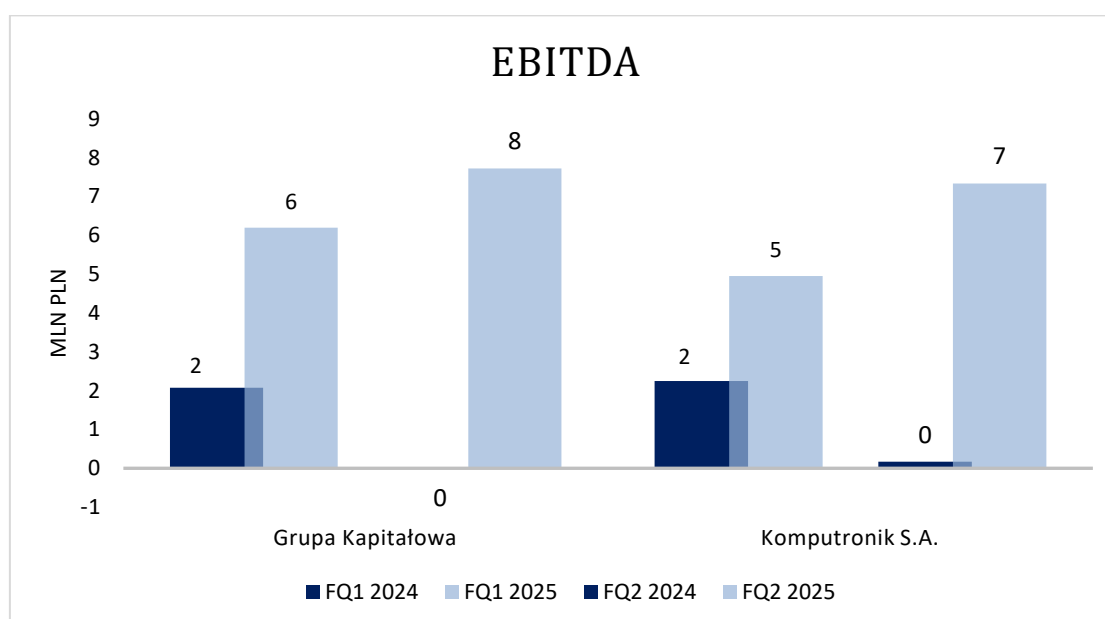
Dzięki wprowadzonej strategii nastawionej na rentowność, przy tak dynamicznym wzroście dochodów koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu wzrosły jedynie o 6,9% r/r.



2.1.2 RENTOWNOŚĆ

Dane finansowe wskazują, że Grupa posiada zdolności do generowania zysków.

W opisywanym okresie Grupa wypracowała wynik EBITDA na poziomie 13,9 mln zł, w poprzednim półroczu wskaźnik ten wyniósł 2 mln zł. W pierwszym kwartale 2025 roku wskaźnik EBITDA wyniósł 6,2 mln zł i była trzykrotnie wyższa niż w pierwszym kwartale 2024 roku, kiedy wyniósł 2 mln zł. Największy skok wartości można zaobserwować w FQ2 gdzie, EBITDA wzrosła aż o około 8 mln zł. Zmiana ta obrazuje istotną poprawę efektywności operacyjnej oraz skuteczność wdrożonych działań, które nastawione były na poprawę rentowności.



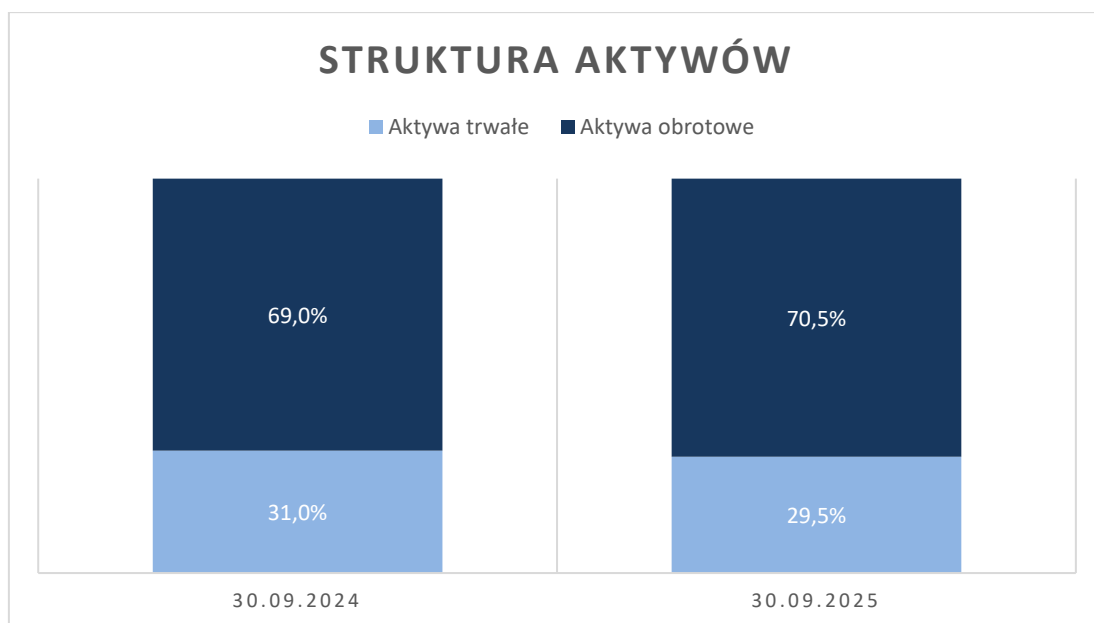
* EBITDA liczony jako wynik z działalności operacyjnej powiększony o koszty amortyzacji

2.1.3 AKTYWA

Aktywa trwałe na dzień 30.09.2025 r. wynosiły 143 137 tys. PLN i zwiększyły się o 1,0% w porównaniu z dniem 30.09.2024 r., stanowiąc 29,5% majątku ogółem Grupy.

Największą pozycją aktywów trwałych były rzeczowe aktywa trwałe (47 823 tys. PLN), wartości niematerialne (27 127 tys. PLN) oraz nieruchomości inwestycyjne (30 725 tys. PLN).

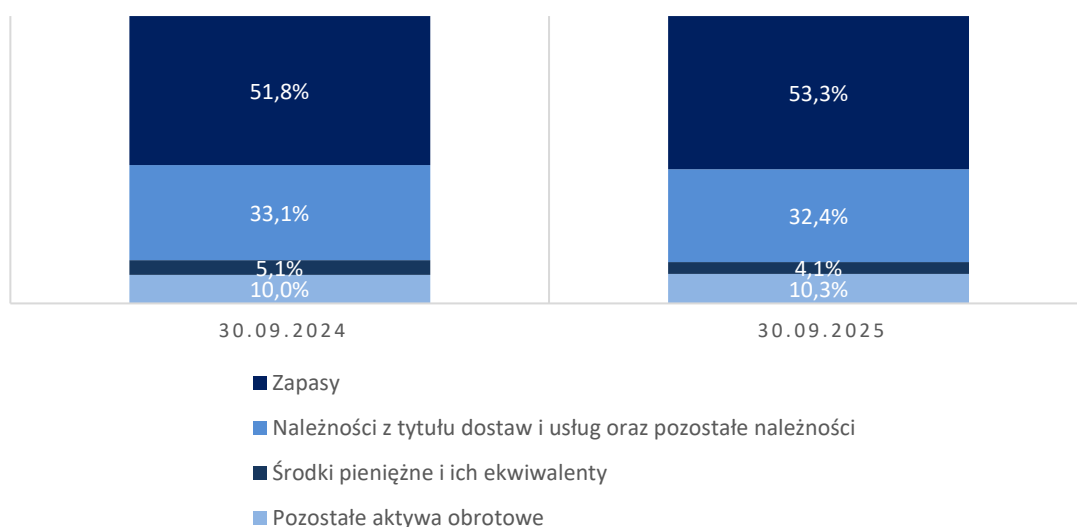
	30.09.2023	30.09.2024	30.09.2025
Aktywa trwałe	134 519	141 787	143 137
Aktywa obrotowe	333 741	315 444	341 965



Aktywa obrotowe na dzień 30.09.2025 r. wyniosły 341 965 tys. PLN i stanowiły 70,5% aktywów ogółem. Aktywa obrotowe zwiększyły się o 8,4% w porównaniu z dniem 30.09.2024. Głównymi pozycjami aktywów obrotowych, podobnie jak w latach poprzednim były należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności (110 675 tys. PLN) oraz zapasy (182 158 tys. PLN).

	30.09.2023	30.09.2024	30.09.2025
Zapasy	170 319	163 431	182 158
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	111 830	104 475	110 675
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	20 244	16 057	13 946
Pozostałe aktywa obrotowe	31 348	31 481	35 186

STRUKTURA MAJĄTKU OBROTOWEGO



2.1.4 KAPITAŁY I ZOBOWIĄZANIA

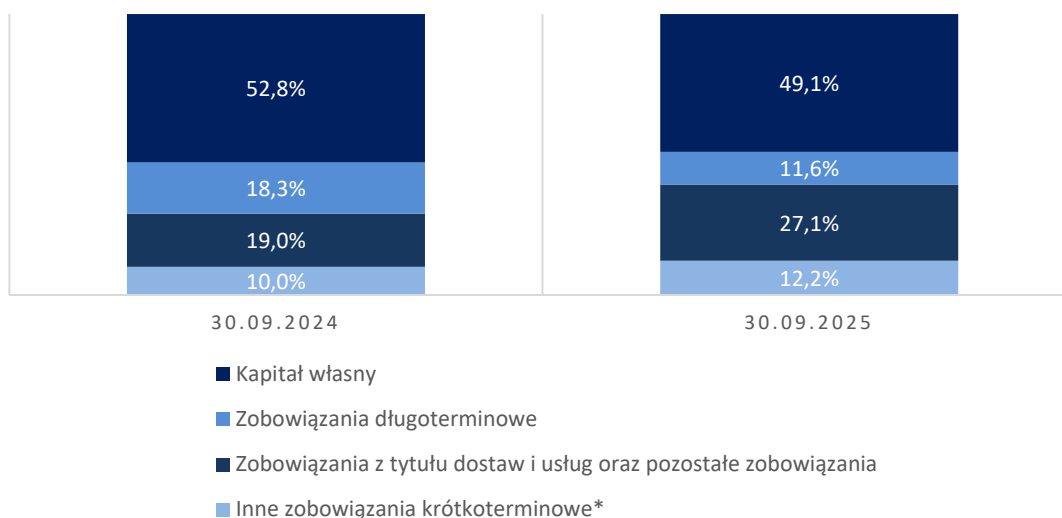
Kapitał własny na dzień 30.09.2025 roku wynosił 238 045 tys. PLN, co oznacza spadek o 1,3% w porównaniu z dniem 30.09.2024 roku. Kapitał własny stanowił na ten dzień 49,1% pasywów ogółem.

Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania wynosiły 247 057 tys. PLN i zwiększyły się o 14,4% w porównaniu z dniem 30.09.2024 roku.

	30.09.2023	30.09.2024	30.09.2025
Kapitał własny	250 224	241 236	238 045
Zobowiązania długoterminowe	90 306	83 489	56 436
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	77 053	86 661	131 608
Inne zobowiązania krótkoterminowe*	50 677	45 845	59 103

* Przez inne zobowiązania krótkoterminowe rozumie się zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego, kredyty, pożyczki, inne instrumenty dłużne, leasing finansowy, pochodne instrumenty finansowe, zobowiązania i rezerwy z tytułu świadczeń pracowniczych oraz krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe.

STRUKTURA PASYWÓW



2.1.5 PŁYNNOŚĆ. WSKAŹNIKI OBROTOWOŚCI

Wskaźniki płynności wynoszą odpowiednio 1,8 dla płynności bieżącej oraz 0,8 dla płynności podwyższonej.

Wyszczególnienie	30.09.2023	30.09.2024	30.09.2025
Wskaźnik płynności bieżącej (current ratio) (aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe)	2,6	2,4	1,8
Wskaźnik podwyższonej płynności (quick ratio) (aktywa obrotowe-zapasy-rozlicz międzyokr. krótkoterm./zobowiązania krótkoterminowe)	1,3	1,1	0,8

Emitent utrzymuje wskaźniki rotacji na dobrych poziomach. Wskaźnik rotacji zapasów wyniósł 43 dni i jest o 1 dzień krótszy niż w analogicznym okresie 2024 roku, wskaźnik rotacji należności pozostałych na takim samym poziomie i wyniósł 24 dni. Z kolei wskaźnik rotacji zobowiązań na dzień 30.09.2025 rok wyniósł 27 dni i wydłużył się o 7 dni.

Cykl konwersji gotówki wyniósł 40 dni.

Wyszczególnienie	30.09.2023	30.09.2024	30.09.2025
Rotacja zapasów w dniach (średni stan zapasów*/koszty własny sprzedaży)*180	48	44	43
Rotacja należności krótkoterminowych w dniach (średni stan należności handlowych i innych*/przychody ze sprzedaży)*180	24	24	24
Rotacja zobowiązań krótkoterminowych z tytułu dostaw i usług w dniach (średni stan zobowiązań handlowych i innych*/koszty własny sprzedaży)*180	17	20	27

* liczone jako średnia wartość z początku i końca okresu

2.1.6 PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE

Bieżący okres obrotowy rozpoczęto stanem środków pieniężnych w wysokości **9 174 tys. PLN**.

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej wyniosły **12 294 tys. PLN**. Największe znaczenie dla ww. przepływów miała zmiana stanu zapasów o wartość **(-18 145) tys. PLN** oraz zmiana stanu zobowiązań o wartości **17 850 tys. PLN**

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej wyniosły **(-4 879) tys. PLN**. Najważniejszymi pozycjami w tym zakresie były wydatki związane z nabyciem rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych na łączną kwotę **(-5 922) tys. PLN**.

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej wyniosły **(-2 630) tys. PLN**. Największe znaczenie dla tej grupy przepływów miały spłaty kredytów i pożyczek oraz zobowiązań z tytułu leasingu finansowego- łącznie **(-2 706) tys. PLN** oraz zapłaceniu odsetek **(-1 224) tys. PLN**.

Środki pieniężne na dzień 30.09.2025 r. wynosiły **13 946 tys. zł**.

2.2 REALIZACJA PROGNOZ

Na rok obrotowy 2025 Grupa nie prezentowała prognoz jednostkowych ani skonsolidowanych wyników finansowych.

2.3 GŁÓWNE RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ GRUPY KAPITAŁOWEJ I SPOSOBY ICH NIWELOWANIA

Funkcjonowanie i rozwój firmy nierozzerwalnie związane jest z ponoszeniem ryzyk, niemniej jednak Emitent stara się minimalizować negatywne skutki i prawdopodobieństwo wystawienia strat spowodowanych poprzez identyfikowane ryzyka. Najważniejsze ryzyka, które mogą mieć wpływ na wykonywanie założeń Planu Restrukturyzacyjnego to:

- **Ryzyko pogorszenia sytuacji makroekonomicznej i wzrostu konkurencyjności rynku**

Działalność Grupy wyróżnia się wśród innych spółek branży IT z jednej strony szerokością oferty (produktów i usług), a z drugiej strony dotarciem do zróżnicowanych segmentów odbiorców. Spadki popytu związane z występowaniem cykli koniunkturalnych łagodzone są poprzez prowadzenie sprzedaży zarówno do klientów detalicznych, jak i do klientów biznesowych (B2B). Posiadanie własnej sieci sklepów detalicznych, jak również znanego sklepu internetowego, a także uruchomienie aplikacji mobilnej umożliwia skuteczne konkurowanie z dystrybutorami sprzętu IT i stanowi istotną barierę wejścia dla nowych firm.

Począwszy od 2023 roku obrotowego nastąpił znaczący wzrost wskaźników inflacyjnych zarówno w kraju, jak i za granicą. Jednym z istotnych czynników wpływających na wskaźnik są silne wzrosty kosztów paliw i energii, z drugiej strony bardzo silna presja płacowa ze strony pracowników. Emitent na bieżąco śledzi te zmiany i podejmuje bieżące działania mające na celu zniwelowanie niekorzystnych skutków finansowych dla działalności, jednocześnie dbając o ciągłość i efektywność działalności Grupy.

- **Ryzyko zmiennej interpretacji przepisów prawa przez organa administracji państwowej**

Istotne i częste zmiany w przepisach prawnych, które obejmują swoim zakresem wiele aspektów działalności operacyjnej Grupy Kapitałowej Emitenta, wywołuje ryzyko związane ze skutkami rozbieżnej ich interpretacji przez spółki z Grupy Kapitałowej Emitenta a interpretacją organów administracji państwowej. Rozbieżne interpretacje przepisów, wynikające z braku jednolitej linii orzeczniczej, w sytuacji hipotetycznego sporu z organem, może generować ryzyka finansowe dla Grupy Kapitałowej Emitenta. Ryzyka rozbieżnej interpretacji przepisów mogą dotyczyć takich sfer jak: opodatkowania podatkiem dochodowym CIT i VAT, obciążeń związanych ze stosowania prawa pracy i ubezpieczeń społecznych, ochrony środowiska, obrotu papierami wartościowymi i bardzo wielu innych.

- **Ryzyko utraty należności**

Sprzedaż z odroczonym terminem płatności stanowi dużą część sprzedaży Grupy. Generuje to ryzyko opóźnień w spłacie lub niewypłacalności kontrahentów. Ryzyko to jest kontrolowane poprzez: politykę nadawania limitów kredytowych opartych o analizę sytuacji finansowej kontrahentów, szybki monitoring (drogą mailową i telefoniczną), a także współpracę z zewnętrznymi firmami windykacyjnymi i kancelariami prawnymi. Dodatkowym czynnikiem zmniejszającym straty jest rozproszenie kontrahentów (branże, regiony, formy działalności), a także posiadanie umowy o ubezpieczenie należności, która obejmuje około 80 – 90% należności handlowych od podmiotów niepowiązanych (zależnie od okresu).

- **Ryzyko uzależnienia od dostawców i odbiorców**

Grupa Kapitałowa prowadzi politykę dywersyfikacji dostawców i odbiorców w zakresie obrotu towarowego, oprogramowania, jak i usług IT oraz usług finansowych. W pierwszym półroczu 2025 roku obrotowego największy dostawca posiadał udział 12,9% w dostawach ogółem (krajowy dystrybutor niepowiązany kapitałowo i osobowo z Emitentem).

Żaden z odbiorców nie przekroczył poziomu 10% wartości ogólnej sprzedaży Emitenta/Grupy Kapitałowej Emitenta.

- **Ryzyko deprecjacji zapasów**

Grupa przywiązuje bardzo dużą uwagę do szybkiej rotacji posiadanymi zapasami i do struktury wiekowania zapasów we wszystkich grupach asortymentowych. Tylko towary, które nie podlegają szybkiej deprecjacji cen (akcesoria, obudowy do komputerów, itp.), mogą być przechowywane w magazynach przez dłuższy okres.

- **Ryzyko utraty kluczowych pracowników**

Ludzie są niezwykle istotnym elementem działania każdej organizacji. Utrata, w krótkim czasie, kluczowego personelu może oznaczać spore problemy organizacyjne, łącznie z zagrożeniem płynności działalności Grupy. Polityka kadrowa Grupy nakierowana jest na to, aby żaden z obszarów jej działalności nie był uzależniony od indywidualnej wiedzy i doświadczenia pojedynczych osób, aby w razie wystąpienia nieprzewidywalnych zdarzeń móc w sprawny sposób zapewnić sukcesję na kluczowych stanowiskach.

- **Ryzyko kursowe**

Większość sprzedaży Grupy jest rozliczana w złotych, jednak istotna część obrotu rozliczana jest w USD i EUR. W celu zabezpieczenia się przed stratami z tytułu zmian kursów, większość ekspozycji zabezpieczana jest poprzez naturalny hedging (posiadanie zobowiązań i należności w tych samych walutach). Wraz z otwarciem postępowania sanacyjnego, Jednostka Dominująca oraz spółka Zależna Komputronik Biznes straciły finansowanie zewnętrzne, w tym limity na transakcje skarbowe. Grupa stawia sobie za cel neutralność wpływu różnic kursowych na wyniki finansowe, jednak w obecnej sytuacji jest to jednak przejściowo utrudnione, z uwagi na ograniczony zasób instrumentów finansowych ułatwiających zarządzanie pozycją walutową. Grupa jednocześnie podejmuje kroki mające na celu uzyskanie nowych limitów na transakcje skarbowe.

- **Ryzyko płynności oraz ryzyko stóp procentowych (kredytowe)**

W związku z procesem restrukturyzacji Komputronik S.A i Komputronik Biznes sp. z o.o., Grupa dysponuje ograniczoną możliwością pozyskania finansowania zewnętrznego. Instrumentami dostępnymi dla Grupy są: faktoring należności od klientów, faktoring odwrotny oraz limity kupieckie przyznawane przez dostawców. Grupa posiada środki pieniężne, które umożliwiają utrzymywanie ograniczonego poziomu zapasów towaru oraz portfela należności wynikających z handlu z klientami B2B.

- **Ryzyko zmian ceny**

Mając na uwadze możliwe zmiany cen towarów oferowanych przez spółki z Grupy Kapitałowej Emitenta, zwraca ona szczególną uwagę na szybką rotację zapasów, minimalizując w ten sposób ryzyko zmian cen.

3. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ GRUPY KAPITAŁOWEJ - ZDARZENIA ISTOTNE DLA ROZWOJU I STRATEGII GRUPY

3.1 CZYNNIKI I ZDARZENIA, W TYM O NIETYPOWYM CHARAKTERZE, MAJĄCE ZNACZĄCY WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ I STRATEGIĘ GRUPY W ROKU FINANSOWYM 2025

Poprzednie dwa lata obrotowe były jednymi z najtrudniejszych okresów dla rynku handlu elektroniką w ciągu ostatnich 15 lat. Czas ten cechował się wysokim nasyceniem relatywnie nowym sprzętem, który został zakupiony w trakcie pandemii, wysoką inflacją, która wpływała na obniżenie dochodów dyspozycyjnych polskich konsumentów oraz nasilającą się konkurencją na rynku, co w konsekwencji wpłynęło na obniżanie się marż. W trakcie tego trudnego okresu Spółka przywiązywała dużą wagę do pozyskiwania udziału w rynku.

Z początkiem 2025 roku zaczęto zauważać stabilizację na rynku, która wpłynęła na zmianę strategii Emitenta. Od początku roku obrotowego Spółka większą wagę zaczęła przykładąć do rentowności. W związku z tym wdrożono wewnętrzny system rozliczania kosztów ABC, który pomaga zidentyfikować nierentowne lub niskorentowne transakcje. Strategia ta zostaje konsekwentnie realizowana w obecnym okresie, co ma odzwierciedlenie w poprawiających się wynikach finansowych Emitenta.

W 2025 roku europejski rynek elektroniki mierzył się z nowymi problemami, które miały relatywnie wysoki wpływ na firmy, które na nim działały. Do najistotniejszych przeszkód zaliczyć można nieprzewidywalną politykę USA odnośnie do cel, wywołującą niepewność w globalnych łańcuchach dostaw oraz ograniczenie eksportu surowców krytycznych przez Chiny, które spowodowały wzrost cen baterii i komponentów. Wpływ na branżę miało również wprowadzenie obowiązkowego paszportu dla elektroniki w UE od połowy 2025 roku. Wymusiło to kosztowne zmiany w procesach produkcyjnych i systemach IT.

W okresie od kwietnia do września 2025 roku popyt konsumpcyjny na elektronikę w gospodarstwach domowych pozostawał względnie stabilny. Dodatkowym czynnikiem stabilizującym rynek była rosnąca popularność urządzeń z funkcjami AI oraz elektroniki użytkowej, takich jak smartwatche i hulajnogi elektryczne.

3.2 CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU GRUPY

W opinii Zarządu Jednostki Dominującej, głównymi, zewnętrznymi czynnikami istotnymi dla rozwoju Grupy są:

Czynniki pozytywne:

- w długim terminie relatywnie wysoki popyt na sprzęt komputerowy, oprogramowanie i usługi IT,
- potrzeba cyfryzacji wielu procesów w firmach prywatnych i administracji państwowej,
- tempo wzrostu PKB, jedno z wyższych na tle Unii Europejskiej
- stosunkowo niskie, w porównaniu z pozostałymi krajami Unii Europejskiej – nasycenie sprzętem komputerowym gospodarstw domowych,
- popyt restytucyjny ze strony osób fizycznych, firm oraz sektora publicznego,
- wzrost popytu na skutek trendów technologicznych (np. IoT, smart home, wearables),
- systematyczny wzrost popytu na sprzęt komputerowy oraz specjalistyczne oprogramowanie ze strony firm oraz instytucji sektora publicznego w związku z wykorzystywaniem funduszy unijnych,

Czynniki negatywne:

- ryzyko, związane ze niestabilnością rynków walutowych, w szczególności gdy zmiany mają charakter gwałtownych, dużych zmian w krótkich okresach czasowych,
- możliwe gwałtowne załamanie się popytu w związku z niestabilnością rynków finansowych oraz wzrostem inflacji, skutkujące spadkiem realnej wartości dochodów osobistych, redukcją dochodów dyspozycyjnych klientów oraz ograniczeniem dostępu do finansowania (kredyty ratalne, kredyty inwestycyjne i obrotowe),
- istotne pogorszenie sytuacji płatniczej kontrahentów,
- ograniczenie ubezpieczeń kredytów kupieckich przyznawanych przez dostawców, na skutek wzrostu oceny ryzyka na bardzo konkurencyjnym rynku handlu elektroniką, co utrudni przywracanie limitów przez ubezpieczycieli dla spółek z Grupy,
- rządowe programy typu „Bon dla nauczyciela”, które zaburzają naturalną dynamikę rynku,

- ograniczenie finansowania przez instytucje finansowe branży IT,
- agresywne, trudne do przewidzenia działanie konkurentów, skutkujące czasowym ograniczeniem atrakcyjności oferty Spółki, w tym import przez inne podmioty produktów z rynków, na których okresowo występuje atrakcyjna różnica cen dyktowanych przez dostawców.

Do najważniejszych czynników wewnętrznych, wpływających na rozwój i perspektywę Grupy Komputronik S.A. należy zaliczyć:

Czynniki pozytywne:

- stabilny akcjonariat, realizujący konsekwentną politykę właścicielską wobec Grupy,
- konsekwentnie realizowana przez Zarząd strategia rozwoju Grupy, oparta o innowacyjne podejście do sieci dystrybucyjnej: rozwój sieci salonów wystawowych wspieranych przez e-commerce,
- ugruntowana pozycja jednego z czołowych graczy na polskim rynku IT,
- bardzo dobre jakościowo produkty oraz świadczone usługi, potwierdzone międzynarodowymi certyfikatami jakości,
- wykwalifikowana, posiadająca szerokie doświadczenia branżowe kadra charakteryzująca się niskim współczynnikiem rotacji w kluczowych obszarach,
- ustabilizowane źródła zaopatrzenia,
- stabilne kanały dystrybucji,
- stabilna sytuacja finansowa,
- uregulowana sfera prawną formalno-prawna we wszystkich istotnych aspektach działania Spółki.

Czynnikami negatywnymi mogą być:

- potencjalna utrata niektórych kluczowych pracowników,
- gwałtowne pogorszenie się sytuacji finansowej najważniejszych partnerów (sklepy franczyzowe i partnerskie), które może skutkować czasową destabilizacją płynności finansowej,

3.3 ROZWÓJ SIECI WŁASNEJ, JEDNOSTEK BIZNESOWYCH, NOWYCH USŁUG, OFERTY

Strategia dla Grupy Komputronik S.A. zakłada dalsze systematyczne umacnianie pozycji, jako jednego z wiodących na polskim rynku dostawców sprzętu, oprogramowania oraz usług.

3.4 SPRZEDAŻ DO KLIENTA BIZNESOWEGO (B2B)

Komputronik Biznes Sp. z o.o. jest wyspecjalizowanym integratorem technologii oraz dostawcą usług doradczych i wdrożeniowych w modelu B2B, działającym na polskim rynku od ponad dwóch dekad. Spółka realizuje kompleksowe projekty w obszarze cyfryzacji, automatyzacji i modernizacji procesów biznesowych, łącząc kompetencje konsultingu, integracji systemów i zaawansowanych usług IT. Po zmianach strategicznych wdrożonych w 2025 roku działalność spółki została ukierunkowana na budowę trwałej przewagi klientów poprzez technologie, które realnie rozwiązują problemy biznesowe i organizacyjne.

Profil działalności i model operacyjny

Komputronik Biznes koncentruje się na dostarczaniu rozwiązań end-to-end obejmujących analizę potrzeb, projektowanie architektury, wdrożenia systemów, integracje wieloplatformowe, automatyzację przepływów pracy oraz wsparcie operacyjne. Spółka działa w oparciu o konsultacyjny model współpracy, w którym kluczową rolę odgrywają eksperckie zespoły projektowe oraz wyspecjalizowane linie produktowe obejmujące poza zaawansowaną infrastrukturą IT oraz kompleksowym outsourcingiem IT również cyfryzację procesów (ERP i BPS), integracje multitechnologiczne oraz automatyzację i robotyzację wykorzystującą potencjał AI.

Dzięki uporządkowanemu zarządzaniu portfelem usług, wdrożeniu biura PMO oraz budowie zintegrowanego modelu sprzedażowo-projektowego, Spółka realizuje projekty o wysokiej wartości dla średnich i dużych przedsiębiorstw, instytucji publicznych oraz sektora energetycznego i produkcyjnego.

Kluczowe obszary technologiczne

- Infrastruktura IT (serwery, storage, sieci, bezpieczeństwo, wirtualizacja, chmura hybrydowa i prywatna).
- Outsourcing IT – stała i projektowa obsługa przedsiębiorstw wraz z usługami serwisowymi i on-site w całej Polsce.
- Cyberbezpieczeństwo obejmujące wdrożenia systemów bezpieczeństwa, monitoring SOC oraz usługi reagowania na incydenty.
- Cyfryzacja procesów biznesowych w oparciu oraz automatyzacja i robotyzacja procesów (RPA/AI), w tym budowa botów programowych, automatyzacja integracyjna oraz procesy hybrydowe.
- Systemy ERP ze szczególnym uwzględnieniem Enova365 jako głównego systemu dla segmentu MŚP i średnich przedsiębiorstw.
- Integracje technologii przemysłowych obejmujące łączenie środowisk operacyjnych, produkcyjnych i IT w jeden spójny ekosystem.

Sektory i rynki

Oferta spółki jest kierowana do przedsiębiorstw z kluczowych sektorów polskiej gospodarki, w szczególności:

- produkcja i przemysł,
- handel i e-commerce,
- logistyka i dystrybucja,
- energetyka i utilities,
- finanse i ubezpieczenia,
- budownictwo i nieruchomości,
- MŚP w fazie skalowania.

Spółka współpracuje również z jednostkami administracji samorządowej oraz instytucjami publicznymi.

Kompetencje, partnerstwa i zasoby

Komputronik Biznes buduje swoją pozycję w oparciu o kompetencje ekspertów technologicznych, architektów systemowych, konsultantów biznesowych i doświadczonych kierowników projektów. Spółka rozwija ekosystem partnerski obejmujący m.in. technologie: Dell, Lenovo, HP, Samsung, IBM, Fortinet, Cisco, Qnap, Microsoft, Enova365, Webcon oraz sieć salonów Komputronik SA zapewniających szeroki zasięg usług on-site.

W ramach własnej platformy zakupowej B2B Komputronik Biznes oferuje zintegrowane procesy zakupowe z systemami klientów wspierając automatyzację i kontrolę kosztów po stronie organizacji.

Potencjał rozwoju i kierunki strategiczne

Model sprzedażowy i struktura zarządcza spółki koncentrują się na projektach integracyjno-procesowych, rozwoju linii cyfryzacji procesów, usług cyberbezpieczeństwa oraz kompleksowych wdrożeń sprzętowo-usługowych. Priorytetem jest rozwój oferty w kierunku rozwiązań o wysokiej wartości dodanej, a także skalowanie działalności poprzez standaryzację portfela usług, wzmacnianie partnerstw technologicznych i konsekwentne budowanie marki jako integratora nowej generacji.

Komputronik Biznes realizuje strategię wzrostu opartą na przewidywalnym, powtarzalnym modelu operacyjnym oraz technologicznej konwergencji, co wzmacnia potencjał średnio i długoterminowego rozwoju Spółki.

3.5 SPRZEDAŻ DO KLIENTA DETALICZNEGO (B2C)

Komputronik S.A. od lat pozostaje jednym z liderów polskiego rynku IT, oferując klientom nowoczesne i niezawodne rozwiązania technologiczne. Siłą firmy jest nie tylko rozpoznawalna marka i szeroka oferta produktowa, ale przede wszystkim elastyczne podejście do potrzeb użytkowników – zarówno indywidualnych, jak i biznesowych.

Dzięki specjalizacji w zakresie sprzętu komputerowego oraz usług personalizacji konfiguracji, Komputronik dostarcza rozwiązania dopasowane do konkretnych wymagań – od komputerów dla graczy i twórców, po sprzęt do zastosowań profesjonalnych i przemysłowych. Klienci mogą skorzystać z zaawansowanej usługi składania komputerów na zamówienie, co pozwala tworzyć indywidualne konfiguracje oparte na najnowszych komponentach i technologiach.

Komputronik działa w modelu sprzedaży wielokanałowej, łącząc jeden z najbardziej rozpoznawalnych sklepów internetowych w Polsce – **Komputronik.pl** – z rozwiniętą siecią punktów stacjonarnych.

Sklep internetowy, wielokrotnie nagradzany za jakość obsługi i funkcjonalność, to nie tylko platforma zakupowa, ale również kompendium wiedzy technologicznej. Regularnie publikowane porady, testy, rankingi i aktualności pomagają klientom podejmować świadome decyzje zakupowe.

Salony Komputronik, obecne zarówno w centrach handlowych, jak i w lokalizacjach miejskich, zapewniają klientom dostęp do profesjonalnego doradztwa. Eksperti w punktach sprzedaży służą pomocą przy wyborze komputerów, laptopów, telefonów, podzespołów i akcesoriów. Dzięki modelowi obsługi hybrydowej możliwe jest również zdalne wsparcie klienta – techniczne i zakupowe – realizowane na najwyższym poziomie.

Obecnie Komputronik prowadzi sprzedaż w oparciu o model mieszany, obejmujący salony własne, agencyjne oraz partnerskie. Łącznie firma dysponuje blisko 140 punktami sprzedaży na terenie całego kraju, co zapewnia szeroką dostępność oferty i spójny standard obsługi klienta niezależnie od lokalizacji.

Komputronik nieustannie inwestuje w rozwój systemów sprzedażowych, automatyzację procesów oraz innowacyjne rozwiązania w zakresie logistyki i obsługi klienta. Kluczowe znaczenie ma także rozwój kompetencji zespołu – doradcy i technicy firmy regularnie podnoszą kwalifikacje, by sprostać rosnącym wymaganiom rynku i klientów.

Dynamicznie rośnie sprzedaż komputerów gamingowych – zarówno gotowych zestawów, jak i konfiguracji tworzonych na zamówienie. To odpowiedź na rosnące zainteresowanie grami i e-sportem w Polsce.

W dobie szybkich zmian i dynamicznego rozwoju technologii, Komputronik pozostaje stabilnym i zaufanym partnerem – zarówno w codziennych zakupach, jak i w realizacji złożonych projektów IT. Naszym celem jest nie tylko sprzedaż, ale przede wszystkim budowanie wartości poprzez długofalową relację z klientem, opartą na wiedzy, zaufaniu i jakości.

3.6 SPRZEDAŻ PARTNERSKA DO FIRM

W obliczu rosnącej konkurencji na lokalnych rynkach, konieczne były precyzyjne działania, aby wsparcie dla partnerów przynosiło korzyści zarówno dla spółki, jak i dla nich. Kontynuacja podejścia jakościowego oraz skupienie się na najlepszych Salonach Partnerskich miały pozytywny wpływ na relacje, wizerunek i wyniki jednostkowe. Niezmiennie zależy nam na spójnej koncepcji sieci salonów oraz na tym, aby klient końcowy miał pozytywne doświadczenie na każdym etapie kontaktu z marką Komputronik, dlatego intensywnie wspieraliśmy działania najlepszych Salonów Partnerskich, dofinansowując ich lokalne akcje marketingowe, a także świadcząc usługi doradztwa w tym zakresie.

W lipcu i sierpniu br. odwiedziliśmy najlepsze Salony Partnerskie, wręczyliśmy symboliczne statuetki z podziękowaniem za owocną współpracę w poprzednim roku obrachunkowym oraz omówiliśmy najważniejsze kwestie dotyczące współpracy partnerskiej w przyszłych okresach. Wizyty te zawsze mają pozytywny wpływ na relacje, wizerunek i wyniki. współpracy.

Komputronik posiadał 47 Salonów Partnerskich, z czego w 24 możliwy jest odbiór zamówień internetowych. Dodatkowo skupialiśmy się na aktywizowaniu klientów o dużym potencjale rynkowym, oferując konkurencyjne ceny i sprawną dostawę oraz dogodne finansowanie. Nieustannie optymalizowaliśmy narzędzia i procesy wewnętrzne, wspierając standaryzację raportowania. Dzięki precyzyjnym kampaniom marketingowym i wykorzystaniu nowych kanałów dotarcia, skutecznie pozyskiwaliśmy nowych klientów firmowych.

Kontynuowaliśmy prace nad kluczową inicjatywą jaką jest uruchomienie nowej platformy sprzedażowej mającej na celu zrzeszenie klientów B2B całej grupy kapitałowej w jednym miejscu oraz skuteczne pozyskanie nowych. Platforma dostosowana będzie do różnorodnych segmentów klientów, działających w różnych branżach, zarówno mikrofirm, małych i średnich przedsiębiorstwach oraz urzędów i instytucji.

3.7 SYTUACJA BRANŻY, ZEWNĘTRZNE PROGNOZY POPYTU NA 2025 R.

Charakterystyka polskiego rynku IT

Polski rynek IT wykazał w 2024 roku charakterystyczną stabilność, osiągając wartość 74 miliardów złotych, co potwierdza dojrzałość tego segmentu gospodarki. Rynek charakteryzował się zróżnicowanymi trendami w poszczególnych kategoriach produktowych – podczas gdy niektóre segmenty odnotowały wzrost, inne przeszły przez naturalną korektę. Prognozy na 2025 rok wskazują na kontynuację stabilnego rozwoju z przewidywaną wartością rynku na poziomie 78 miliardów złotych, co oznacza umiarkowany wzrost o 5,4%.

Rynek komputerów osobistych wykazał oznaki stabilizacji po okresie pandemicznego boomu. Globalnie sprzedaż komputerów w trzecim kwartale 2025 roku wzrosła o 9,2% do 75,8 miliona urządzeń, co stanowi najsilniejszy

skok od czasów pandemii. W Polsce segment laptopów ustabilizował się na poziomie około 1,5 miliona sztuk, co oznacza korektę o około 100 tysięcy sztuk w porównaniu do roku poprzedniego. Natomiast rynek komputerów stacjonarnych wykazał znaczną dynamikę wzrostu, osiągając poziom 380 tysięcy sprzedanych urządzeń, co stanowi wzrost o 26,7%.

Kluczowym czynnikiem napędzającym obecny wzrost jest wymiana parku komputerowego w firmach związana z wygaszaniem wsparcia dla Windows 10 oraz naturalnym starzeniem się sprzętu kupionego w czasie pandemii w latach 2020-2021. Prognozy zatrudnienia w IT wskazują na ustabilizowanie się sytuacji na rynku pracy oraz rosnące zaufanie pracodawców do perspektyw rozwoju branży.

Rozwój e-commerce i kanałów sprzedaży

Sektor e-commerce pozostał stabilnym kanałem dystrybucji, z szczególnym wzrostem w kategorii elektroniki o 16,4% rok do roku. Kluczowe sieci specjalistyczne odpowiadały za 47% sprzedaży elektroniki w 2024 roku. Udział sprzedaży internetowej w branżach IT, RTV i AGD utrzymał się na poziomie około 30%, co wskazuje na stabilną pozycję tego kanału sprzedaży.

Platformy marketplace nieznacznie zyskały na znaczeniu, 55% polskich konsumentów wybierało zakupy na takich platformach. Jednocześnie delikatnie wzrosło zainteresowanie zakupami na zagranicznych stronach internetowych, z których korzysta około 35% internautów. Dostawy przez automaty paczkowe pozostały najpopularniejszym sposobem dostawy, wybieranym przez ponad 82% kupujących online.

Na konkurencyjnym rynku polskim dokonały się istotne zmiany strukturalne, x-kom przejął kontrolę nad siecią Neonet, podczas gdy Komputronik realizuje strategię rozwoju opartą o kanał omnichannel i nowego inwestora strategicznego Euvic 2030 sp. z o.o.

Trendy cenowe i rynkowe

Rok 2024 zakończył okres znacznych spadków cen elektroniki, które w ciągu dwóch lat spadły realnie nawet o 40%. Producenci rozpoczęli stabilizację cen po wyczerpaniu nadwyżek magazynowych. Wzrost średnich cen jednostkowych produktów wynikał z poprawy jakości oferowanych urządzeń oraz rosnącej świadomości konsumentów wybierających lepiej dopasowane do swoich potrzeb rozwiązania.

Przełomowym trendem na 2025 i 2026 rok jest dynamiczny rozwój komputerów AI PC wyposażonych w jednostki NPU (Neural Processing Units). Prognozy wskazują, że w 2025 roku sprzedaż AI PC osiągnie 114 milionów sztuk, co oznacza wzrost o 165,5% w porównaniu z rokiem 2024. Analitycy przewidują, że 55% wszystkich dostarczonych komputerów PC w 2025 roku będzie wyposażonych w funkcje AI, a w 2026 roku AI PC mogą stanowić 60% całego globalnego rynku. To oznacza przejście AI PC z kategorii opcjonalnej do standardowego wyposażenia, co stanowi istotny katalizator dla całego rynku komputerowego.

Otoczenie makroekonomiczne i prognozy na Q4 2025 oraz Q1 2026

Czwarty kwartał 2025 roku jest kluczowy dla branży IT i elektroniki ze względu na sezon przedświąteczny. Black Friday (28 listopada 2025) i Cyber Monday oraz okres przedświąteczny tradycyjnie generują najwyższe obroty w roku.

Warunki makroekonomiczne sprzyjają konsumpcji w Q4 2025. Inflacja CPI spadła do 2,4% w listopadzie 2025 roku, co oznacza poprawę siły nabywczej gospodarstw domowych. Projekcja Narodowego Banku Polskiego przewiduje, że inflacja w całym 2025 roku wyniesie 3,7%, a w 2026 roku obniży się do 2,9%. Konsumpcja prywatna wykazuje solidny wzrost - w drugim kwartale 2025 roku wzrosła o 4,4% rok do roku, co wyraźnie przewyższyło prognozy i potwierdza, że konsumpcja pozostaje głównym motorem wzrostu PKB.

Wzrost gospodarczy w Polsce utrzymuje dynamikę 3,4% w 2025 roku z prognozą przyspieszenia do 3,7% w 2026 roku. To pozytywnie odróżnia Polskę na tle innych krajów Europy Środkowej i stanowi solidną podstawę dla dalszego rozwoju rynku IT.

Wyzwania i szanse w Q1 2026

Pierwszy kwartał 2026 roku przyniesie istotną zmianę regulacyjną, która może wpłynąć na rynek - od 1 stycznia 2026 roku wchodzi w życie rozszerzona opłata reprograficzna obejmująca smartfony, tablety, laptopy i telewizory. Opłata wyniesie 1% wartości urządzenia dla nowych kategorii produktowych. W praktyce oznacza to potencjalny wzrost cen o 50-150 złotych w zależności od wartości urządzenia, choć Ministerstwo Kultury zapewnia, że wpływ na ceny końcowe będzie marginalny.

Jednakże analitycy wskazują, że producenci i importerzy prawdopodobnie przeniosą ten koszt na odbiorców, co może wpłynąć na popyt w pierwszych miesiącach 2026 roku. Z drugiej strony, może to oznaczać efekt przyspieszenia zakupów w grudniu 2025 roku, gdy konsumenci będą chcieli uniknąć wyższych cen.

Pozytywnym czynnikiem dla Q1 2026 będzie dalszy rozwój rynku AI PC, który według prognoz Gartnera osiągnie w 2026 roku wartość 143 milionów sztuk sprzedanych urządzeń. Firmy coraz aktywniej wymieniają parki komputerowe, a ponad 80% organizacji planuje zakup komputerów AI PC. To stanowi solidną bazę dla wzrostu w segmencie B2B.

Rynek IT w Polsce wchodzi w Q4 2025 z solidnymi fundamentami – stabilna gospodarka, rosnąca konsumpcja prywatna, spadająca inflacja oraz silny sezon przedświąteczny tworzą korzystne warunki dla wzrostu sprzedaży. Kluczowe będzie wykorzystanie potencjału Black Friday i okresu przedświątecznego, który może zadecydować o całorocznych wynikach.

Perspektywy na Q1 2026 pozostają umiarkowanie optymistyczne. Pomimo wyzwania związanego z opłatą reprograficzną, rynek powinien kontynuować wzrost napędzany rozwojem technologii AI PC, dalszą wymianą parku komputerowego oraz rosnącą konsumpcją. Projekcje makroekonomiczne wskazują na dalszy spadek inflacji i przyspieszenie wzrostu PKB, co będzie wspierać popyt na produkty IT i elektronikę użytkową w 2026 roku.

3.8 OSIĄGNIĘCIA I WYRÓŻNIENIA GRUPY KAPITAŁOWEJ KOMPUTRONIK

Działania marketingowe i budowanie wizerunku Grupy Komputronik

W 2025 r. Grupa Komputronik przebudowała swój styl komunikacji, aby być bardziej autentyczna i przystępna dla młodszych pokoleń klientów. W listopadzie 2025 r. ruszyła trzymiesięczna kampania wizerunkowa „Nadeszła era tech buddy”, w której marka występuje w roli „kumpla technologicznego” – partnera pomagającego klientom na każdym etapie zakupów. Przekaz kampanii łączy doradztwo technologiczne z humorem i ma skracać dystans między marką a użytkownikami; formalny ton w newsletterach i podziękowaniach zastąpiono swobodnymi, przyjaznymi zwrotami. W ramach akcji Komputronik realizuje kampanię billboardową w największych miastach Polski oraz spoty internetowe które promują markę z przymrużeniem oka. Kampania jest obecna na nośnikach zewnętrznych w salonach Komputronik i w mediach społecznościowych. Działania te budują wizerunek marki jako przyjaznego doradcy i odpowiadają na oczekiwania generacji Z, dla której autentyczność i humor są ważniejsze niż tradycyjne slogany marketingowe. Grupa Komputronik w kampanii postawiła na komunikację własnej marki i pokazanie jej w nowoczesny, atrakcyjny i lekki w odbiorze sposób.

W drugiej połowie 2025 r. Komputronik zaprosił do współpracy satyryka Daniela Midasa, znanego z internetowej serii „Szopka dla reportera”. Kampania ma dwie odsłony, pierwsza z nich „Zero szopki, czyste oszczędności” wykorzystana podczas Black Weeks jest odniesieniem do jego satyrycznych komentarzy. W ramach akcji powstały dwa duże spoty wideo z udziałem Midasa oraz dodatkowe materiały tworzone przez samego komika i publikowane na jego kanałach społecznościowych. Kampania została zaplanowana na ostatnie miesiące roku, kiedy sieć przygotowała największe promocje cenowe. Jej celem jest angażowanie odbiorców – kampanii towarzyszą konkursy z atrakcyjnymi nagrodami. Druga odsłona tej współpracy, to „Prezenty wjeżdżają, jak złoto”, którą promujemy nasz pasaż świąteczny. Materiały promocyjne dystrybuowane są wielokanałowo: w sklepach stacjonarnych, na stronie internetowej, w mediach społecznościowych oraz w aplikacji mobilnej. Dzięki współpracy z rozpoznawalnym influencerem, który zgromadził ok. 819 tys. obserwujących na TikToku i 480 tys. subskrybentów na YouTube, Komputronik dotarł do szerokiej grupy odbiorców i wzmocnił swoją obecność w mediach społecznościowych.

Aplikacja mobilna Komputronik

Grupa Komputronik kontynuuje promocję własnej natywnej aplikacji mobilnej, której premiera odbyła się pod koniec 2024 roku. Rozwój aplikacji oraz zachęcanie Klientów do dokonywania zakupów za jej pośrednictwem to strategiczny projekt dla firmy. Bazując na zdobytym doświadczeniu oraz opiniach Klientów aplikacja rozwija się tak, aby zapewnić najwyższy komfort korzystania. Tym samym w 2025 r. aplikacja została rozbudowana o nowe formy płatności (m.in. możliwość wykorzystania karty podarunkowej) oraz nowoczesne usługi, takie jak raty 0% i dedykowane promocje produktowe niedostępne w żadnym innym kanale.

Aplikacja rozwija się nie tylko w obszarze coraz lepszej oferty, ale również pod kątem rozwiązań UX – tak, aby zapewnić Klientowi jak najwyższą jakość korzystania. W drugiej połowie 2025 r. interfejs aplikacji otrzymał biały motyw oraz serię udogodnień na kartach produktowych.

Grupa Komputronik skupia się również na obszarze promocji swojej aplikacji mobilnej. Realizowane są zarówno kampanie zewnętrzne, których celem jest wzrost pobrań i pozyskanie nowych użytkowników, a także kampanie produktowe wspierające sprzedaż.

Wszystkie te działania umacniają aplikację jako nowy, niezależny kanał sprzedaży.

Sklep internetowy www.komputronik.pl

Rok 2025 był dla Komputronik.pl czasem konsekwentnego rozwoju. Dostosowywaliśmy sklep do tego, jak zmienia się zachowanie klientów w sieci i jak rosną ich oczekiwania wobec wygody zakupów. Jednym z priorytetów była poprawa widoczności w internecie – zarówno w klasycznym SEO, pozycjonowaniu w czatach jak i działaniach lokalnych, dzięki którym oferta staje się bardziej dopasowana do konkretnego użytkownika i jego geolokalizacji. Coraz większą rolę odgrywała także sztuczna inteligencja, wspierając m.in. tworzenie treści, aktywne doradztwo, personalizację rekomendacji czy automatyczne dopasowanie layoutu strony. Uruchomiliśmy możliwość wynajmu sprzętu jako alternatywy dla tradycyjnego zakupu, odpowiadając na rosnące zainteresowanie elastycznymi formami finansowania. Klienci zyskali dzięki temu opcję korzystania z urządzeń bez konieczności ponoszenia wysokiego kosztu na start, z możliwością późniejszej wymiany na nowszy model. Rozwiązanie szybko zdobyło popularność, zwłaszcza wśród osób, które preferują regularne aktualizowanie sprzętu lub chcą rozłożyć wydatki w bardziej przewidywalny sposób.

W 2025 roku rozwijano również kolejne elementy automatyzacji. Od obsługi treści i segmentacji użytkowników po usprawnienia w kampaniach i merchandisingu - zwłaszcza z uwzględnieniem kluczowych produktów w naszej ofercie oraz mocnym naciskiem na budowanie lepszej rentowności działań. Jednocześnie trwały prace nad dostępnością cyfrową, tak aby serwis był czytelny i wygodny również dla osób korzystających z technologii wspierających, zgodnie z nowymi dyrektywami i standardami WCAG. Jednym z efektów jest otrzymanie głównej nagrody w kategorii "Dostępność cyfrowa w Ecommerce" w ramach 1 Edycji RZEgali 2025.

Całość działań miała jeden cel: sprawić, by zakupy na Komputronik.pl były bardziej intuicyjne, szybsze i lepiej dopasowane do indywidualnych potrzeb użytkownika oraz uwzględniały nowy kanał w postaci aplikacji mobilnej oraz wykorzystywały siłę i synergię w działaniu omnichannel przy wykorzystaniu sieci salonów stacjonarnych. Dzięki temu sklep utrzymał stabilną pozycję na rynku i przygotował sobie dobre warunki do dalszego rozwoju w kolejnych latach.

Te działania pozwalają Komputronik nie tylko wzmacniać swoją pozycję lidera w branży, ale także budować zaufanie klientów, oferując najwyższy standard obsługi i wyjątkowe doświadczenia zakupowe.

Działania wspierające sprzedaż omnichannelową

W 2025 r. Grupa Komputronik rozwijała sprzedaż w modelu omnichannel, łącząc stabilną sieć sklepów stacjonarnych z intensywnie rozwijającym się e-commerce, aplikacją i usługami abonamentowymi. Sukcesywnie otwieraliśmy nowe salony oraz modernizowaliśmy istniejące lokalizacje, wzmacniając naszą obecność w kluczowych miastach i centrach handlowych jak i mniejszych miejscowościach.

Skupiliśmy się na spójnej obecności we wszystkich kanałach sprzedaży oraz integracji obsługi klienta online i offline. Wsłuchując się w potrzeby naszych Klientów, mocno rozbudowaliśmy również cross-sell i personalizację, tak by skutecznie odpowiedzieć na zapotrzebowanie naszych odbiorców. W ciągu tego roku konsekwentnie rozwijaliśmy nasz model subskrypcyjny, dzięki któremu dajemy możliwość korzystania z najnowszych modeli elektroniki bez konieczności ponoszenia wysokich opłat miesięcznych.

Dla zwiększenia atrakcyjności naszej oferty zdecydowaliśmy się na wzmoczone akcje benefitowe, takie jak czek BLIK, karta podarunkowa lub kody rabatowe na dedykowane grupy produktowe – dzięki temu budujemy naszą przewagę konkurencyjną.

Społeczność Komputronik

W 2025 r. Grupa Komputronik utrzymywała wiodącą pozycję w mediach społecznościowych w kategorii technologii. Systematyczny przyrost liczby fanów, wysokie miejsca w rankingach interaktywności Sotrendera oraz rozwój kanałów wideo – zwłaszcza TikToka – potwierdzają skuteczność strategii contentowej. Nagrody branżowe (Złota statuetka w IAB MIXX Awards 2025 w kategorii Best Use of Social Media, wyróżnienie w Kreaturach, Brąz w KTRach, pierwsze miejsce w konkursie EMMA) oraz rosnąca społeczność dowodzą, że angażujące treści, humorystyczne kampanie i szeroka współpraca z influencerami przekładają się zarówno na rozpoznawalność, jak i sprzedaż.

Komputronik kontynuuje dynamiczny rozwój na TikToku. Według rankingu platformy HiveInfluence, w marcu 2025 r. konto @komputronikgaming znajdowało się w pierwszej piątce największych profili gamingowych na TikToku w Polsce, z około 252 tys. obserwujących i engagement rate na poziomie 0,79 %.

Łączna społeczność Komputronik we wszystkich kanałach (Facebook, Instagram, TikTok, YouTube, LinkedIn i Komputronik Gaming) przekroczyła w 2025 r. 1,2 mln obserwujących. Oznacza to wzrost w porównaniu z 2024 r. i utrwalenie pozycji jednej z największych społeczności technologicznych w Polsce.

Raport Sotrender wskazuje, że Komputronik utrzymywał wysokie pozycje w zestawieniach interaktywnych marek. W czerwcu 2025 r. profil był **trzecim najbardziej angażującym** w kategorii technologii, przy medianie 7 728 użytkowników komentujących lub udostępniających treści (tzw. storytellers) sotrender.com. We wrześniu 2025 r. Komputronik awansował na **drugie miejsce** z 10 574 storytellers i aż **62 % wzrostem zaangażowania**.

Komputronik Gaming

Komputronik Gaming pozostaje dedykowaną platformą Grupy Komputronik, skoncentrowaną na dostarczaniu treści związanych z gamingiem i nowymi technologiami. W 2025 r. marka przeszła rebranding, w którym wraz z logotypem zmieniły się również kolory dominujące w komunikacji marki, tak by dopasować się do panujących obecnie trendów gamingowych. Marka niezmiennie rozwija zasięgi w kanałach społecznościowych, a liczby obserwujących systematycznie rosną. Poniższe dane prezentują aktualną skalę społeczności.

W październiku 2025 r. Komputronik rozszerzył działania wizerunkowe na segment komputerów stacjonarnych, prezentując Level – nową markę własnych PC. Jest to symbol powrotu firmy do korzeni; po prawie trzech dekadach od rozpoczęcia sprzedaży składanych zestawów PC Komputronik ponownie zaoferował własne komputery, projektowane i montowane w Polsce.

Nazwa Level odwołuje się do idei, że technologia ma pomagać użytkownikom rozwijać się bez zagłębiania się w konfigurację; marka stawia na personalizację, jakość i spokój użytkownika

Oferta Level obejmuje trzy linie dopasowane do różnych potrzeb:

Level GO – komputery dla graczy oczekujących płynnej rozgrywki i wysokiej kultury pracy w rozsądnej cenie.

Level UP – zestawy dla najbardziej wymagających graczy, stawiających na maksymalną moc obliczeniową i detale graficzne.

Level PRO – linia komputerów stworzona dla profesjonalistów i twórców potrzebujących niezawodności oraz dużej mocy obliczeniowej w wymagających aplikacjach.

Content marketing

Grupa Komputronik rozwija działania content marketingowe, które wspierają klientów w podejmowaniu świadomych decyzji zakupowych oraz budują zaangażowaną społeczność wokół marki. Kluczowym elementem tej strategii są zróżnicowane i wysokojakościowe, eksperckie treści, precyzyjnie targetowane pod intencję użytkownika na każdym etapie ścieżki zakupowej, z uwzględnieniem entuzjastów technologii i społeczności graczy.

Publikowane materiały skupiają się na praktycznych poradach, recenzjach produktów oraz aktualnościach ze świata technologii. Dedykowane platformy, takie jak Komputronik Doradzamy, portal NANO czy Komputronik Gaming, odpowiadają na różnorodne zainteresowania odbiorców, dostarczając wartościowe treści, które edukują i inspirują.

Dzięki dobrze zaplanowanej strategii treści Grupa Komputronik skutecznie łączy promocję asortymentu z budowaniem relacji z klientami. Tworzone materiały są nie tylko źródłem wiedzy, ale także narzędziem wspierającym działania sprzedażowe w różnych kanałach (w tym w dużych modelach językowych), umacniając wizerunek firmy jako lidera w branży technologicznej.

Komputronik Biznes

W 2025 r. Komputronik Biznes przeszedł strategiczny rebranding – odświeżyliśmy logo, identyfikację wizualną oraz zdefiniowaliśmy na nowo nasze cele biznesowe, wzmacniając pozycję marki jako partnera technologicznego dla firm. Naszą ambicją jest tworzenie środowiska, w którym technologia przestaje być wyłącznie kosztem, a staje się realnym napędem rozwoju organizacji.

Skupiliśmy się na podejściu end-to-end: od analizy procesów, przez dobór architektury IT, po wdrożenia i utrzymanie. Wspieramy Klientów w cyfryzacji procesów, budowie bezpiecznej infrastruktury IT, wdrażaniu systemów ERP i BPS oraz automatyzacji w oparciu o AI i RPA – zawsze z perspektywy całości biznesu, a nie pojedynczego projektu IT. Zespół konsultantów, inżynierów, architektów systemowych i project managerów działa jak zgrany mechanizm, łącząc ekspercką wiedzę technologiczną z biznesowym instynktem. Dzięki temu Komputronik Biznes pełni dziś rolę nie tylko dostawcy rozwiązań, ale przede wszystkim doradcy i partnera strategicznego, który bierze odpowiedzialność za wynik i dba o to, by technologia pozostawała w harmonii z celami biznesowymi Klienta.

Fundacja Komputronik

Fundacja Komputronik tworzy przestrzeń do rozwoju i otwierania nowych horyzontów dla dzieci i młodzieży. Jej celem jest pomaganie ambitnym, często wykluczonym ekonomicznie lub społecznie osobom w pokonaniu barier, poprzez wspieranie nowoczesnej edukacji, inspiracji i przeciwdziałanie wykluczeniu cyfrowemu. Instytucja podkreśla, że chce mieć realny wpływ na kształcenie i rozwój społeczeństwa informacyjnego, dlatego konsekwentnie angażuje się w projekty edukacyjne i technologiczne.

Najważniejsze inicjatywy 2025

- **Konkurs #CyberWzmacniacz – bezpieczeństwo w sieci:** W roku szkolnym 2025/2026 Fundacja uruchomiła ogólnopolski projekt #CyberWzmacniacz, kierowany do uczniów szkół podstawowych i ponadpodstawowych. Uczestnicy tworzą kilkunastoosobowe zespoły, nagrywają trzyminutowe filmy poruszające tematy cyberbezpieczeństwa, hejtu, fake newsów i zagrożeń online, a następnie walczą o cenne nagrody. Pula nagród sięga niemal 50 tys. zł – zwycięska szkoła otrzymuje sprzęt o wartości 20 tys. zł, a członkowie zespołu karty podarunkowe i gry edukacyjne. Projekt ma charakter społeczny; celem jest zwiększanie świadomości cyfrowej młodych ludzi i uczenie ich, jak bezpiecznie poruszać się w internecie. W ramach konkursu powstała także limitowana edycja dziesięciu kart edukacyjnych #CyberWzmacniacz, które pomagają dzieciom rozpoznawać zagrożenia online i służą jako narzędzie do rozmów w szkołach i domach.
- **Wsparcie zdolnych uczniów – wyjazd na światowe finały „Odysei Umysłu”:** Fundacja sfinansowała udział jednej z uczennic drużyny Odyseusza (Zaradni Odważni Oryginalni) ze Środy Wielkopolskiej, która wygrała ogólnopolski finał programu Odyseja Umysłu. Dzięki pomocy fundacji dziewczynka mogła polecieć do Stanów Zjednoczonych na światowe finały; bez wsparcia wysokie koszty podróży byłyby dla jej rodziny barierą nie do pokonania. Odyseja Umysłu to międzynarodowy program edukacyjny kształcący kreatywność i pracę zespołową, więc pomoc fundacji przyczyniła się do rozwoju młodych talentów.

Pomoc osobom dotkniętym katastrofami: W styczniu 2025 r. komisja fundacji wybrała nowego beneficjenta – Markusa z Głuchołaz. Chłopiec i jego rodzice stracili dom oraz cały majątek w wyniku powodzi z 15 września 2024 r. Fundacja przekazała mu nowego laptopa, aby mógł kontynuować naukę i codzienne obowiązki. To kolejny przykład niesienia pomocy osobom, które znalazły się w trudnej sytuacji losowej.

4. INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH, TOWARACH I USŁUGACH OFEROWANYCH PRZEZ GRUPĘ KAPITAŁOWĄ KOMPUTRONIK S.A.

Grupa Kapitałowa Komputronik S.A. dzięki kompleksowej ofercie obejmującej około 80 tysięcy produktów i szybkiemu wprowadzaniu nowości, utrzymuje silną pozycję na dynamicznie rozwijającym się rynku IT i elektroniki użytkowej. Spółka dostosowuje się do rosnących wymagań konsumentów oraz trendów technologicznych, oferując produkty zarówno wiodących światowych marek, jak i własnych linii Accura, California Access oraz komputery stacjonarne pod nazwą Level.

Sprzęt IT

W 2025 roku największy udział w sprzedaży przypadł na produkty mobilne, szczególnie notebooki wyposażone w technologie sztucznej inteligencji. Komputery AI PC, oferujące zaawansowane funkcje oparte na sztucznej inteligencji, zyskały na popularności wśród użytkowników biznesowych poszukujących większej produktywności.

Segment komputerów stacjonarnych zanotował największy wzrost sprzedaży na poziomie 26,7%, co wynikało z rosnącego zainteresowania urządzeniami oferującymi większą wydajność dla pracy kreatywnej i gier.

Nowoczesna edukacja wspomaga ten trend - w ramach programu Ministerstwa Edukacji Narodowej do 2026 roku 12 000 polskich szkół ma być wyposażonych w laboratoria sztucznej inteligencji z komputerami AI PC.

Oprogramowanie i usługi IT

Sektor oprogramowania i usług IT wzrósł o 8,2% w 2025 roku, osiągając wartość 34 miliardów złotych. Dynamicznie rozwijały się rozwiązania w modelu SaaS oraz systemy ERP, zyskujące coraz większą popularność wśród firm. Segment outsourcingu i usług integracyjnych rozwija się najszybciej, napędzany przez wzrost wynagrodzeń w branży IT, co czyni outsourcing coraz bardziej atrakcyjnym dla przedsiębiorstw. Największym odbiorcą usług IT pod względem wydatków pozostaje sektor bankowo-finansowy. Firmy coraz częściej inwestują w rozwiązania chmurowe i analitykę danych opartą na sztucznej inteligencji, co napędza wzrost w niszowych obszarach technologicznych.

Sprzęt AGD i elektronika użytkowa

Rynek małego AGD osiągnął w 2025 roku wzrost o 16%, osiągając wartość 5,5 miliarda złotych netto. Sprzedano około 13 milionów urządzeń z tego segmentu, przy czym największy udział miały ekspresy do kawy i odkurzacze, odpowiadające za połowę wartości rynku. Prawdziwym hitem okazały się beztłuszczowe frytkownice (air fryer), których sprzedaż sięgnęła 400 tysięcy sztuk, co oznacza dwukrotny wzrost w porównaniu do roku poprzedniego. Frytkownice z funkcją rozpoznawania potraw i sterowaniem przez aplikację mobilną zdobywają coraz większą popularność, stanowiąc dynamicznie rozwijający się segment urządzeń kuchennych.

Silne wzrosty odnotowano w kategorii odkurzaczy bateryjnych (wzrost o 30%) oraz urządzeń do przygotowywania posiłków.

Inteligentny Dom i nowoczesne technologie

Kategoria Smart Home rozwijała się w 2025 roku dynamicznie, z wzrostem rynku o 19,7% r/r z prognozą wzrostu do ponad 3,5 miliardów złotych w 2028 roku. Już ponad 18% nowych mieszkań w 2025 roku wyposażone jest w automatykę, a liczba ofert z systemami smart home wzrosła o 27% r/r. Mieszkania z automatyką sprzedają się nawet o 5-12% drożej i pozwalają na oszczędność 12-22% w rachunkach za energię.

Zaawansowane systemy bezpieczeństwa domowego z rozpoznawaniem twarzy i czujnikami ruchu zyskały na popularności. Urządzenia z kontrolą głosową, takie jak Amazon Alexa i Google Assistant, stały się standardem w nowoczesnych domach, a w 2025 roku dominują platformy Google Home, Amazon Alexa, Apple HomeKit oraz Samsung SmartThings.

Trendy w kierunku zrównoważonego rozwoju wpłynęły na wzrost popularności inteligentnych termostatów i systemów oświetlenia LED, które mogą zmniejszyć zużycie energii nawet o 75% w porównaniu z tradycyjnymi rozwiązaniami. Najczęściej wybierane przez Polaków systemy to: sterowanie ogrzewaniem (11%), czujniki dymu i ruchu (10%), inteligentne oświetlenie (10%) i monitoring wideo (9%). Rozwój technologii Matter ułatwił integrację urządzeń różnych producentów, co przyczyniło się do wzrostu adopcji rozwiązań Smart Home.

Dynamika popytu wskazuje, że aż 45% Polaków planuje zakup urządzeń smart home w najbliższych miesiącach, przy czym dla połowy z nich najważniejszy argument to mniejsze zużycie prądu i gazu. Perspektywy rynku są optymistyczne – do 2028 roku ponad 28% polskich gospodarstw domowych będzie korzystać z rozwiązań smart home, co stanowi znaczny wzrost z zaledwie 4% w 2022 roku.

Komputronik S.A., dzięki kompleksowej ofercie i zróżnicowanej strategii działania, umacnia swoją pozycję lidera na rynku IT oraz elektroniki użytkowej, dostosowując się do dynamicznych zmian i rosnących wymagań konsumentów.

5. INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU ORAZ ŹRÓDŁACH ZAOPATRZENIA

Zgodnie ze strategią, która była dotychczas realizowana, Grupa prowadziła sprzedaż przede wszystkim na rynku krajowym. W I półroczu 2025 roku udział sprzedaży za granicę kraju w przychodach ogółem wyniósł około 27%.

Na terenie kraju Komputronik posiada bardzo dobrze rozwiniętą sieć sprzedaży i dystrybucji, obejmującą w zakresie sprzedaży detalicznej: salony firmowe, agencje, sieć autoryzowanych dealerów o statusie „Komputronik Partner” oraz sklep internetowy wspierany przez aplikację mobilną. Sieć sprzedaży tradycyjnej Spółki oraz Grupy Kapitałowej Komputronik obejmuje teren całej Polski. Sklepy Grupy Komputronik zostały zlokalizowane w większości ważniejszych galeriach handlowych kraju oraz centrach większości dużych i średniej wielkości miast Polski. Obsługa klientów instytucjonalnych oraz średnich i dużych przedsiębiorstw odbywa

się obecnie przez wyspecjalizowaną spółkę Komputronik Biznes, która obsługuje również klientów z sektora budżetowego. Sprzedaż hurtowa prowadzona jest bezpośrednio z Centrali Spółki w Poznaniu.

Kanały Sprzedaży szerzej są omówione w punkcie 3 niniejszego sprawozdania.

Grupa Komputronik S.A. nie jest uzależniona od żadnego z odbiorców. Szczegółowa struktura klientów jest rozproszona i zdywersyfikowana. W pierwszym półroczu 2025 roku obrotowego sprzedaż do żadnego z odbiorców nie przekroczyła 10% przychodów Grupy ze sprzedaży.

W ramach prowadzonej działalności Grupa nabywa sprzęt komputerowy i oprogramowanie od ponad kilkuset stałych dostawców. Najczęściej współpraca z dostawcami bazuje na umowach ramowych, które wskazują ogólne warunki zakupu i płatności, natomiast wolumeny zakupów ustalane są kwartalnie, bądź też wynikają z jednorazowych lub cyklicznych zamówień.

Grupa Komputronik nie jest zależna od żadnego ze swych kontrahentów, w sposób uniemożliwiający kontynuację działalności w przypadku zakończenia współpracy. W pierwszym półroczu 2025 roku obrotowego udział największego z dostawców wyniósł 12,9% wartości przychodów ze sprzedaży. Jest to podmiot krajowy, dystrybutor i sprzedawca hurtowy sprzętu elektronicznego, z którym Emitent nie jest powiązany osobowo lub kapitałowo, a współpraca odbywa się na warunkach rynkowych.

6. INFORMACJE O UMOWACH KREDYTOWYCH I UMOWACH POŻYCZKI ORAZ UMOWACH PORĘCZEŃ I GWARANCJI GRUPY KOMPUTRONIK S.A

Wszystkie umowy kredytowe zawarte przez podmiot dominujący jak i spółkę zależną Komputronik Biznes Sp. z o.o. objęte zostały spisem wierzytelności w związku z otwarciem postępowania sanacyjnego postanowieniem Sądu Rejonowego Poznań Stare Miasto w Poznaniu z dnia 10 marca 2020 roku, a następnie wraz z zatwierdzeniem układu stały się wierzytelnościami układowymi.

• Podmiot dominujący

W I półroczu 2025 Spółka nie zawierała nowych umów kredytowych oraz znaczących umów pożyczek.

Spółka również nie wypowiadała umów pożyczek oraz umów kredytowych.

Informacja o zobowiązaniach Komputronik S.A. z tytułu kredytów i faktoringu wg stanu na dzień 30 września 2025 roku (w tys. PLN)

Nazwa instytucji	kwota udzielona	Rodzaj transakcji	Kwota zaangażowania	Waluta	Data zapadalności	Rodzaj i wysokość stopy procentowej
Coface Poland Factoring Sp. z o.o.	10 000	Faktoring standardowy	4 981	PLN	nieokreślony	WIBOR 1M + marża dla PLN EURIBOR 1M + marża dla EUR
KUKE Finance S.A.	50 000	Faktoring należności	29 501	PLN	nieokreślony	WIBOR 1M + marża dla PLN EURIBOR 1M + marża dla EUR SOFR 1M + marża dla USD
KUKE Finance S.A.	10 000	Faktoring odwrotny	9 438	PLN	nieokreślony	WIBOR 1M + marża dla PLN EURIBOR 1M + marża dla EUR SOFR + marża dla USD

W dniu 2 kwietnia 2025 roku Zarząd Spółki podpisał ze spółką KUKE Finance S.A. Umowę Faktoringu oraz Umowę Faktoringu Odwrotnego. Na podstawie wyżej wskazanych umów Faktor zobowiązał się w sposób stały do świadczenia na rzecz Emitenta usług faktoringowych

Ponadto patrz: Sprawozdanie finansowe

Instrumenty dłużne

W okresie sprawozdawczym Spółka nie emitowała ani nie nabywała żadnych instrumentów dłużnych

Pożyczki

Łączna wartość pożyczek udzielonych podmiotom spoza Grupy Kapitałowej w okresie sprawozdawczym wyniosła 75 tys. zł (8 tys. zł w analogicznym okresie ubiegłego roku). Saldo pożyczek na dzień 30.09.2025 wyniosło 6.195 tys. zł (31.03.2025: 6 836 tys. zł). Oprocentowane były zmienną stopą procentową w oparciu o WIBOR z narzutem marży (1 020 tys. zł), jak i stałą stopą procentową (5 175 tys. zł). Terminy spłaty pożyczek przypadają pomiędzy 2025 oraz 2026 rokiem.

Patrz też: Sprawozdanie finansowe.

Gwarancje i poręczenia

W 2025 roku Komputronik S.A. zabezpieczył gwarancją bankową umowę najmu magazynu w Komornikach, natomiast płatności czynszowe w centrach handlowych, w których posiada sklepy własne, przetargi, wykonania umów zostały zabezpieczone kaucjami.

Łączna wartość gwarancji bankowych wystawionych na dzień 30 września 2025 roku wyniosła 516 tys. EUR. Komputronik nie udzielał poręczeń dla podmiotów z poza Grupy Kapitałowej.

Patrz też: Sprawozdanie finansowe.

- **Spółki zależne**

Komputronik Biznes Sp. z o.o.

Informacja o zobowiązaniach Komputronik Biznes Sp. z o.o. z tytułu kredytów wg stanu na dzień 30 września 2025 roku (w tys. PLN)

Nazwa instytucji	kwota udzielona	Rodzaj transakcji	Kwota zaangażowania	Waluta	Data zapadalności	Rodzaj i wysokość stopy procentowej
Eurofactor Polska S.A.	4 000	Faktoring należności	1 508	PLN	nieokreślony	WIBOR 1M + marża dla PLN EURIBOR 1M + marża dla EUR SOFR + marża dla USD

Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi

W marcu 2020 roku Emitent rozpoczął proces sanacji, dzięki czemu w ciągu 2025 roku obrotowego Grupa wykazywała pełną zdolność do wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań.

Grupa ocenia pozytywnie możliwości realizacji zamierzeń biznesowych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków.

7. INFORMACJE O UMOWACH ZNA CZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ GRUPY KOMPUTRONIK, ZAWARTYCH W I PÓŁROCZU 2025 ROKU.

W dniu 2 kwietnia 2025 roku Emitent podpisał ze spółką KUKE Finance S.A. z siedzibą w Warszawie Umowę Faktoringu oraz Umowę Faktoringu Odwrotnego. Na podstawie wyżej wskazanych umów Faktor zobowiązał się w sposób stały do świadczenia na rzecz Emitenta usług faktoringowych.

Poza wyżej wymienionymi umowami, w pierwszym półroczu 2025 roku obrotowego nie było zawartych znaczących dla działalności gospodarczej Grupy Komputronik umów, jak również nie były zawierane znaczące umowy pomiędzy jej akcjonariuszami, jak również umowy ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.

8. INFORMACJE O UMOWACH ZNANYCH ZARZĄDOWI KOMPUTRONIK S.A., ZAWARTYCH W CIĄGU I PÓŁROCZA 2025 R., JAK RÓWNIEŻ PO DNIU BILANSOWYM, W WYNIKU KTÓRYCH W PRZYSZŁOŚCI MOGĄ NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI PRZEZ DOTYCHCZASOWYCH AKCJONARIUSZY GRUPY

W dniu 7 października 2025 roku została podpisana Umowa Inwestycyjna. Stronami umowy są: EUVIC 2030 sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie oraz Emitent i WB iTotal sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, oba podmioty reprezentowane przez Prezesa Zarządu Emitenta, Wojciecha Buczkowskiego.

Przedmiotem zawartej Umowy Inwestycyjnej jest współpraca stron w zakresie wspierania działalności Spółki mająca zwiększyć potencjał finansowania działań handlowych Spółki. Na skutek podpisania umowy spółka EUVIC 2030 sp. z o.o. objęła 735 000 akcji serii G (co odpowiada 75% całości emisji), a WB iTotal sp. z o.o. objęła 245 000 akcji nowej emisji (25% całości emisji).

W ramach podpisanej Umowy Inwestycyjnej w dniu 7 października 2025 r. EUVIC 2030 sp. z o.o. nabyła łącznie 490.000 akcji od następujących podmiotów:

- ✓ 196.000 akcji od spółki WB i Total sp. z o.o.,
- ✓ 294.000 akcji od spółki EKB sp. z o.o.

Po uwzględnieniu transakcji z umowy inwestycyjnej tj. umowy sprzedaży akcji oraz podwyższenia kapitału główni Akcjonariusze są w posiadaniu następujących liczby akcji:

- ✓ WB iTotal sp. z o.o. – 3.006.607 akcji i głosów na WZA Spółki
- ✓ EKB Sp. z o.o. – 2.263.036 akcji i głosów na WZA Spółki
- ✓ EUVIC 2030 Sp. z o.o. – 1.225.000 akcji i głosów na WZA Spółki.

Poza wyżej wymienionymi transakcjami Zarząd Komputronik S.A. nie posiada wiedzy na temat ewentualnych umów, zawartych w ciągu pierwszego półrocza 2025 roku obrotowego, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy Komputronik S.A. Spółka dominująca oraz spółki zależne nie emitowały obligacji.

9. EMISJE PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

W dniu 13 czerwca 2025 r. Nadzwyczajne Zgromadzenie Komputronik podjęło uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji 980.000 akcji zwykłych na okaziciela serii G o wartości nominalnej 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda w drodze subskrypcji prywatnej, z pozbawieniem dotychczasowych akcjonariuszy w całości prawa poboru wszystkich akcji serii G oraz ubiegania się o wprowadzenie akcji serii G do obrotu na rynku regulowanym.

W dniu 27.11.2025 r. doszło do rejestracji przez Sąd Rejonowy Poznań – Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, VIII Wydział Krajowego Rejestru Sądowego, podwyższenia kapitału zakładowego i zmian statutu Spółki.

Poza powyższą emisją, w pierwszym półroczu 2025 roku obrotowego Spółka matka oraz spółki zależne nie przeprowadzały emisji papierów wartościowych.

10. WARTOŚĆ WYNAGRODZEŃ, NAGRÓD, KORZYŚCI WYPŁACONYCH, NALEŻNYCH LUB POTENCJALNIE NALEŻNYCH OSOBOM ZARZĄDZAJĄCYM I NADZORUJĄCYM W JEDNOSTCE DOMINUJĄCEJ GRUPY KAPITAŁOWEJ.

Wartość wynagrodzeń osób zarządzających i nadzorujących Spółki w pierwszym półroczu 2025 r. za okres pełnienia funkcji (wraz z wynagrodzeniami otrzymanymi w spółkach Grupy Kapitałowej) zostały opisane w Sprawozdaniu Finansowym.

11. INFORMACJA O ZOBOWIĄZANIACH WYNIKAJĄCYCH Z EMERYTUR I ŚWIADCZEŃ O PODOBNYM CHARAKTERZE DLA BYŁYCH OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH, NADZORUJĄCYCH ALBO BYŁYCH CZŁONKÓW ORGANÓW ADMINISTRUJĄCYCH

Zobowiązania takie nie wystąpiły w pierwszym półroczu roku obrotowego 2025.

12. INFORMACJA NT. DZIAŁALNOŚCI SPONSORINGOWEJ ORAZ CHARYTATYWNEJ

Skala działalności sponsoringowej i charytatywnej Spółki nie ma na istotnego wpływu na jej sytuację operacyjno-finansową.

13. INFORMACJE NA TEMAT UMÓW Z PODMIOTEM UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

- **Podmiot dominujący**

- a) Nazwa podmiotu: UHY ECA Audyt Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie,
- b) Rada Nadzorcza w dniu 14 stycznia 2025 roku dokonała wyboru UHY ECA Audyt Sp. z o. o. z siedzibą w Warszawie jako podmiotu uprawnionego do przeprowadzenia badań sprawozdań finansowych Emitenta za rok obrotowy 2025 oraz 2026.
- c) Data zawarcia umowy o dokonanie badania rocznego, jednostkowego sprawozdania finansowego za 2025 r. oraz 2026 r., a także dokonanie badania rocznego, skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2025 r. oraz 2026 r., przegląd jednostkowego, śródrocznego sprawozdania finansowego za I półrocze 2025 r. oraz I półrocze 2026 r. oraz przegląd skonsolidowanego, śródrocznego sprawozdania finansowego za I półrocze 2025 r. oraz I półrocze 2026 r.: 17.02.2025 r. Przedmiotowa umowa obejmuje okresy potrzebne na wykonanie wyżej wymienionych usług, Wartość wynagrodzenia należnego za przegląd jednostkowego śródrocznego sprawozdania finansowego oraz przeprowadzenie badania rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego za 2025 r. 162.000,00 PLN + VAT.
- d) Wartość wynagrodzenia należnego za przegląd śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz przeprowadzenie badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2025 r.: 93.000,00 PLN + VAT.
- e) Wartość wynagrodzenia należnego za wykonanie usługi atestacyjnej polegającej na weryfikacji zgodności z Rozporządzeniem ESEF za rok 2025: 9.000 zł + VAT.
- f) Wartość wynagrodzenia należnego za wykonanie usługi atestacyjnej polegającej na ocenie sprawozdania o wynagrodzeniach Zarządu oraz Rady Nadzorczej za rok 2025: 9.000 zł + VAT.

14. ZASADY SPORZĄDZENIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

Sprawozdania finansowe za rok obrotowy 2025 zostały sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (dalej „MSSF”), zatwierdzonymi przez Unię Europejską. Szczegółowy opis zasad sporządzenia ww. sprawozdania został zamieszczony w odpowiednich notach skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres od 1 kwietnia 2025 roku do 30 września 2025 roku.

15. INFORMACJA ZARZĄDU O DOKONANIU WYBORU FIRMY AUDYTORSKIEJ PRZEPROWADZAJĄCEJ BADANIE ROCZNEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZGODNIE Z PRZEPISAMI

Zarząd Komputronik S.A. oświadcza, że UHY ECA Audyt Sp. z o. o. z siedzibą w Warszawie, podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Komputronik S.A. został wybrany zgodnie ze znajdującymi zastosowanie przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący badania tego sprawozdania spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badanym rocznym jednostkowym sprawozdaniu finansowym, zgodnie z obowiązującymi przepisami i standardami zawodowymi.

Podpisy wszystkich Członków Zarządu			
Data	Imię i nazwisko	Funkcja	Podpis
15-12-2025	Wojciech Buczkowski	Prezes Zarządu	
15-12-2025	Karolina Pietz-Drapińska	Członek Zarządu	
15-12-2025	Radosław Olejniczak	Członek Zarządu	

Poznań, dnia 15 grudnia 2025.