



14 MAJA 2026

35 LAT BUDOWANIA WARTOŚCI

# Konferencja wynikowa

Wyniki Grupy Kapitałowej ACTION S.A. za rok obrotowy 2025

---

PREZES ZARZĄDU

Piotr Bieliński

WICEPREZES ZARZĄDU

Sławomir Harazin

DYREKTOR FINANSOWY

Andrzej Biały

# Trzy silniki wzrostu, jedna grupa

## 01 · FUNDAMENT

### B2B Dystrybucja

Ponad 28 tys. produktów z 20+ kategorii.  
Klienci: sieci handlowe, resellerzy,  
integratorzy, e-commerce.  
Dostawa w 24 h w Polsce, 48 h w Europie.

## 02 · SILNIK WZROSTU

### B2C E-commerce

Portfolio własnych sklepów:  
Sferis.pl (elektronika), Krakvet.pl/Zoofaster,  
PomoceDlaSeniora.pl, bron.pl.  
Sprzedaż m.in. przez Allegro, Empik oraz  
marketplace EU.

## 03 · DYWERSYFIKACJA

### Nowe Projekty

EcoAction — recykloMATY (system  
kauczynny EU). #ActionTechSolutions — AI,  
RFID, automatyzacja, efektywność  
energetyczna (PV, EV, banki energii),  
robotyka, drony.

## 35 lat

NA RYNKU · OD 1991

## 3 mld zł

PRZYCHODÓW  
ROCZNIE

## GPW

SPÓŁKA GIEŁDOWA  
OD 2006

## 600 +

PRACOWNIKÓW  
GRUPY

## 10 tys. +

KLIENTÓW B2B

## 1,5 mln

ZAMÓWIENÍ  
B2C/ROK

PRZYCHODY GK

**3 mld zł**

● +18,2% r/r

B2C E-COMMERCE

**456 mln zł**

● +40,3% r/r

PETFOOD

**202 mln zł**

● +34,6% r/r

# Kluczowe informacje

Stabilne i skalowalne B2B, dynamiczne e-commerce +40% oraz nowe linie przychodów: EcoAction i #ActionTechSolutions.

## STRATEGIA I KONTEKST

ACTION S.A. zarządza handlem hurtowym i detalicznym w Internecie, z tysiącami produktów w ofercie. Obok B2B i B2C rozwija trzeci silnik wzrostu — segment usług dla biznesu (#ActionTechSolutions, EcoAction).

# Wyniki finansowe GK 2025 vs 2024

PRZYCHODY GK

## 2 994

 mln zł

 +18,2%

MARŻA BRUTTO

## 8,65

 %

 +0,14 pp

EBITDA

## 67,6


 mln zł

 +22,1%

ZYSK NETTO GK

## 45,7

 mln zł

 +11,1%

POZYCJA	2024 (TYS. PLN)	2025 (TYS. PLN)	ZMIANA	ZMIANA %
Przychody ze sprzedaży	2 534 056	2 994 449	+460 393	+18,17%
Marża brutto %	8,51%	8,65%	+0,14 pp	—
EBITDA	55 311	67 562	+12 251	+22,15%
Zysk netto	41 169	45 719	+4 550	+11,05%

# Mocne przepływy operacyjne motorem rozwoju

POZYCJA	2024 (TYS. PLN)	2025 (TYS. PLN)
CF Operacyjny	40 109	36 719
CF Inwestycyjny	11 494	-14 974
CF Finansowy	-79 220	- 48 277
Stan magazynu	315 503	370 152
Środki pieniężne na koniec roku	47 844	21 312

# Cykl konwersji gotówki

DSO: ROTACJA NALEŻNOŚCI

**18** dni

2024: 21 dni (- 3 dni)

 KRÓTSZY = LEPIEJ

DIO: ROTACJA ZAPASÓW

**46** dni

2024: 49 dni (- 3 dni)

 KRÓTSZY = LEPIEJ

DPO: ROTACJA ZOBOWIĄZAŃ

**30** dni

2024: ok. 28 dni (+ 2 dni)

 DŁUŻSZY = LEPIEJ

CCC: CASH CONVERSION CYCLE

**34** dni

2024: ok. 42 dni (- 8 dni)

 KRÓTSZY = LEPIEJ

DSO 18 dni

+

DIO 46 dni

-

DPO 30 dni

=

CCC 34 dni

# Portfolio sklepów B2C

## Sferis.pl

OD 2007

Sklep e-commerce:  
elektronika użytkowa,  
RTV, AGD, laptopy,  
smartfony, tablety,  
foto, gaming, office,  
home and beauty.

## Krakvet.pl

OD 2022

Sklep online  
z artykułami dla  
zwierząt: karma (w tym  
weterynaryjne),  
akcesoria, artykuły  
pielęgnacyjne  
i suplementy.

## Bron.pl

OD 2023

Sklep online  
i stacjonarny  
z artykułami  
militarnymi,  
outdoorowymi  
i survivalowymi.  
Wysoka marżowość,  
lojalność klientów,  
niszowy produkt  
premium.

## PomoceDla Seniora.pl

OD 2024

Sklep online  
i stacjonarny.  
Asortyment: artykuły  
medyczne,  
rehabilitacyjne  
i pomocowe.  
Odpowiedź na trend  
silver economy.

## Zoofaster

OD 2025 · NOWOŚĆ

Ekspansja na nowe  
rynkı EU: Czechy,  
Niemcy.

# Kanały sprzedaży B2C - platformy marketplace

01

**Allegro**

.pl · .cz · .sk · .hu

02

**AliExpress**

03

**Empik**

04

**Erli**

05

**MediaMarkt**

06

**Super Merchant**

● 32 marketplace zagranicą

07 · 2026

**InPost**

08 · 2026

**Kaufland,  
Orange,  
Medicover,  
Temu**

# Trzy filary strategii

Konsekwentna realizacja planu wieloletniego.

01 FILAR

## Nowy ERP, AI

Cyfryzacja oraz automatyzacja procesów

INWESTYCJA 2025	10,7 mln PLN poniesione
I ETAP	I kw. 2026 — go-live
II ETAP	I kw. 2027 — finalizacja
EFEKT	Automatyzacja, eliminacja rozproszonych danych

Trwała poprawa efektywności

02 FILAR

## Centrum logistyczne

Rozwój sprzedaży o kolejne rynki

ZASIĘG	Dostawa do EU Zach. i Pd. w 24 h; przeniesienie produktów petfood (Łódź 07-08.26)
AUTOMATYZACJA	Testowanie nowej automatyki i robotyki w magazynie
B2C	Fundament ekspansji Zoofaster i sklepów

Wzrost efektywności i liczby obsługiwanych zamówień

03 FILAR

## #ATS

#ActionTechSolutions — nowe przychody

MISJA	Odpowiedź na realne potrzeby nowoczesnego biznesu opartego o innowacyjne rozwiązania, zwiększające efektywność i konkurencyjność firm, instytucji
AKTYWA	Własne aktywa i partnerstwa
PARTNERZY PROJEKTOWI	AI, RFID, energetyka, robotyka, drony

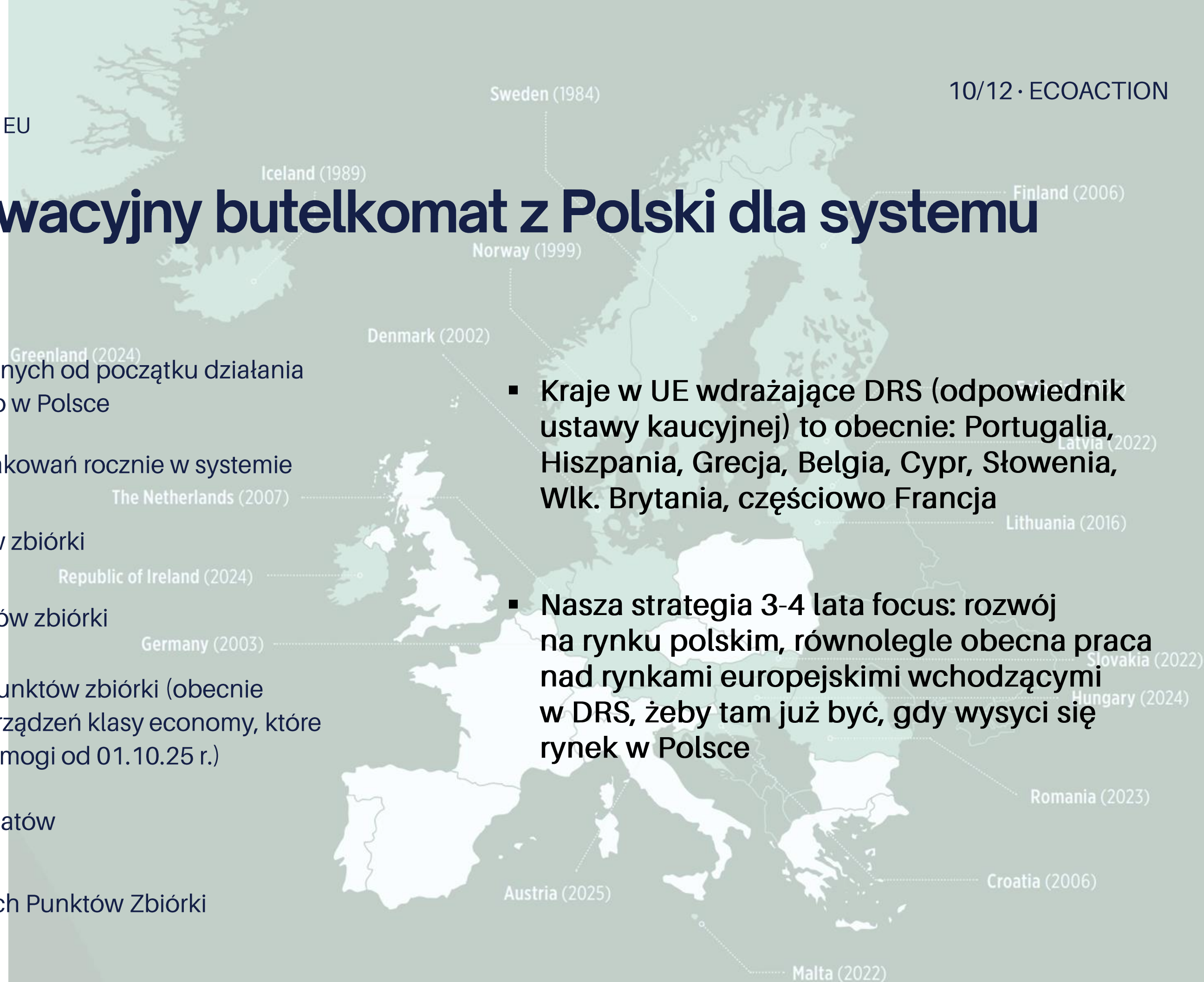
Nowe linie przychodów poza core dystrybucję

# EcoAction - innowacyjny butelkomat z Polski dla systemu kaucyjnego EU

<b>1 mld</b>	Opakowań wprowadzonych od początku działania do systemu kaucyjnego w Polsce
<b>10 mld</b>	Szacunkowa liczba opakowań rocznie w systemie
<b>&gt; 50 tys.</b>	Obecna liczba punktów zbiórki
<b>100 tys.</b>	Docelowa liczba punktów zbiórki
<b>12 tys.</b>	Zautomatyzowanych punktów zbiórki (obecnie zaczyna się wymiana urządzeń klasy economy, które tylko miały spełniać wymogi od 01.10.25 r.)
<b>&gt; 30 tys.</b>	Docelowa liczba automatów
<b>IPZ</b>	Potencjał rozwoju Innych Punktów Zbiórki

- Kraje w UE wdrażające DRS (odpowiednik ustawy kaucyjnej) to obecnie: Portugalia, Hiszpania, Grecja, Belgia, Cypr, Słowenia, Wlk. Brytania, częściowo Francja

- Nasza strategia 3-4 lata focus: rozwój na rynku polskim, równoległe obecna praca nad rynkami europejskimi wchodzącymi w DRS, żeby tam już być, gdy wysyci się rynek w Polsce



# EcoAction: technologia EasyCube

## – nasze rozwiązanie na bolączki systemu kaucyjnego

### Minusy ustawy:

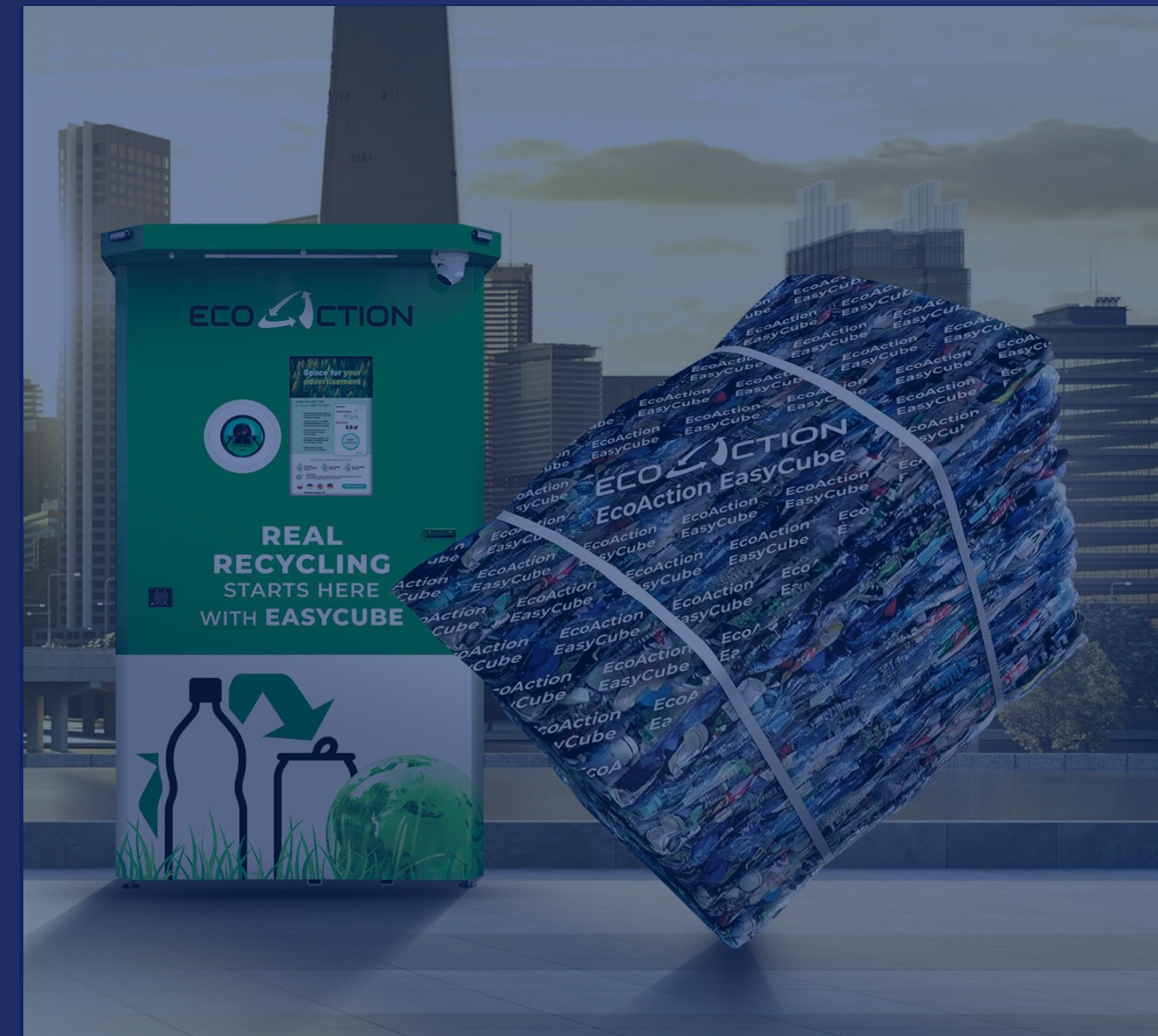
- Duża objętość opakowań do transportu w workach
- Duża objętość opakowań to potrzeba dużej powierzchni
- Częste wymiany worków i zaangażowanie personelu
- Wykorzystywanie worków plastikowych do pakowania surowca
- Konsumenci przechowują niezgniecione butelki
- Rozliczenia głównie w sklepach bonami

### Podsumowanie - benefity:

1. znacząca redukcja kosztów w całym łańcuch obsługi ustawy
2. zmniejszenie śladu węglowego

### Nasza przewaga:

- Kompresja 93 proc. to redukcja objętości do 640 tys. butelek 1 transport TIR
- 8 razy mniej miejsca do składowania surowca (1 kostka EasyCube to 12 worków 120 l skompresowanego surowca)
- Od 2000 do 3000 opakowań w 1 kostce EcoAction EasyCube
- Technologia EcoAction EasyCube to „zero” worków do pakowania
- Kompresor z funkcją przywracania kształtu butelkom
- W EcoAction możliwość zwrotu kaucji na kartę



# 3 powody, dla których warto mieć akcje ACTION S.A.

## 1 STABILNY BIZNES

### Solidny model biznesowy

- Dbłość o dywersyfikację biznesu
- Poszukiwanie i wdrażanie innowacji
- Inwestycje w technologie
- Dyscyplina kosztowa

## 2 PLATFORMA E-COMMERCE

### Platforma e-commerce, nie tylko dystrybutor

- Trzy silniki wzrostu:  
I. B2B (stabilna skala), II. B2C e-commerce +40%,  
III. nowe projekty (EcoAction, #ATS)
- Dywersyfikacja zabezpiecza przed cyklicznością

## 3 FORTECA FINANSOWA

### Niezależność finansowa

- Kapitał własny: 410 mln zł, co w 57 proc. finansuje aktywa Spółki, cash flow operacyjny: 36 719 mln zł mimo skupu akcji (45 mln zł), wierzytelności (15,6 mln zł) i wdrożenia ERP (10,7 mln zł)
- Brak kredytów
- Bardzo wysoka zdolność kredytowa



14 MAJA 2026

35 LAT BUDOWANIA WARTOŚCI

# Pytania i odpowiedzi. Dziękujemy.

Wyniki Grupy Kapitałowej ACTION S.A. za rok obrotowy 2025

---

PREZES ZARZĄDU

Piotr Bieliński

WICEPREZES ZARZĄDU

Sławomir Harazin

DYREKTOR FINANSOWY

Andrzej Biały